elEconomista.es

MARTES, 28 DE MAYO DE 2024 | EL DIARIO DE LOS QUE TOMAN DECISIONES | AÑO XVIII. Nº 5.611 | EDICIÓN NACIONAL | Precio: 1,90€



Lilly y Novo Nordisk invierten 20.000 millones para fabricar adelgazantes

PÁG. 13



McDonald's abrirá 200 locales en España en cuatro años

PÁG. 12

El Gobierno plantea extinguir el impuesto a las energéticas

Está entre las peticiones que Taqa y Criteria han trasladado al Ejecutivo por la opa

El Gobierno se plantea dejar extinguir el *impuestazo* a las energéticas ante la caída de ingresos propiciado por los bajos precios de la luz. Esta es la opción que gana peso en el Ejecutivo frente a la anterior, que consistía en compensarlas a cambio de que incrementaran sus inversiones en el sector. La supresión de este impuesto está entre las cuestiones trasladas por Taqa y Criteria para facilitar la opa sobre Naturgy. Ambas compañías avanzan en la creación de la sociedad conjunta que tendrá que lanzar la oferta definitiva y en la financiación de la operación. Emiratos Árabes pide retirar completamente el gravamen extraordinario tras el impacto que ha tenido en Cepsa. Tanto Taqa como Criteria habrían trasladado al Gobierno que se comprometa a la extinción definitiva del mismo. PÁG. 5

Unicaja descarta la venta de su filial de pagos y busca un socio

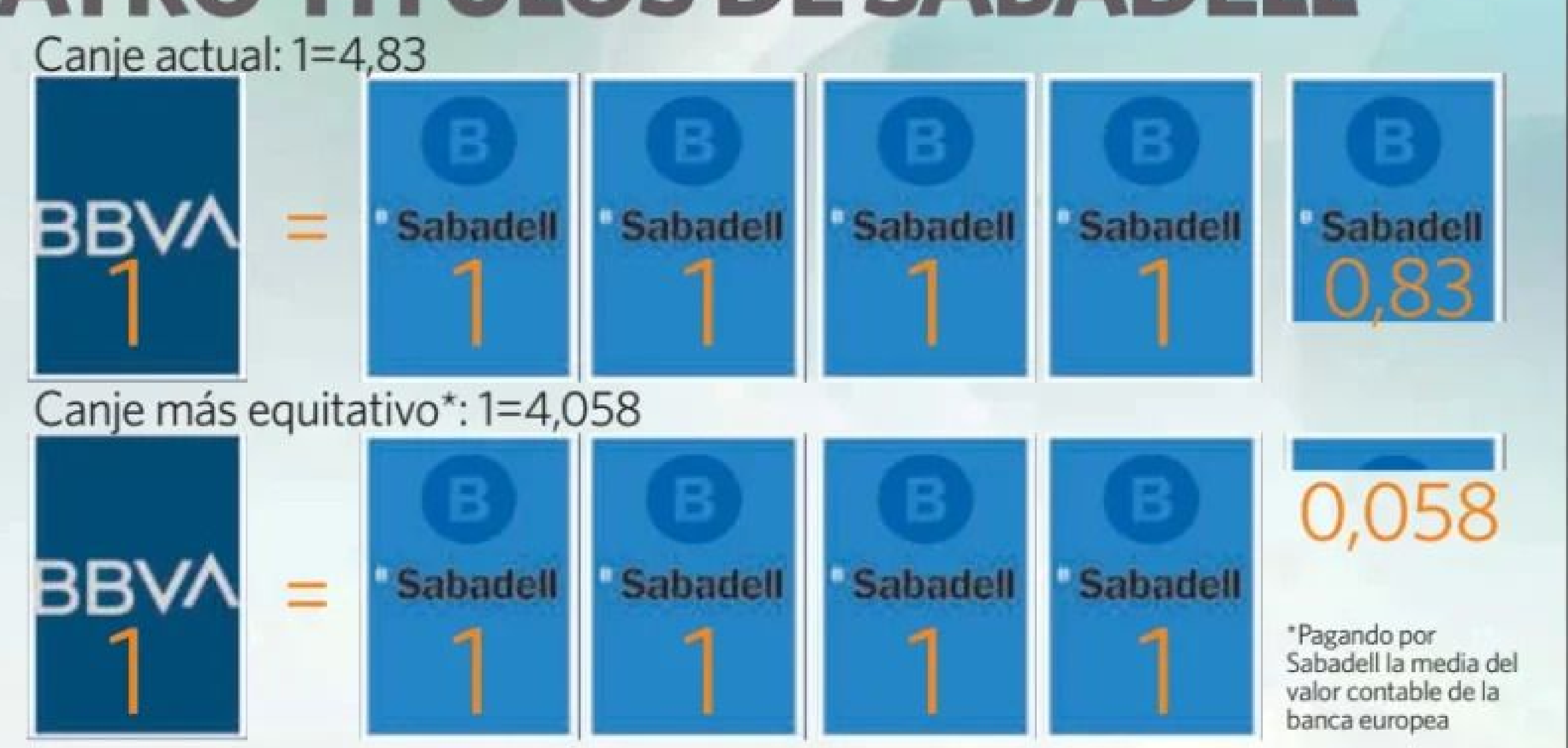
Abre un proceso, pero se queda el 100% del capital

Unicaja se ve fuerte para continuar en solitario en todos los extremos de su negocio y aspira a mantener la titularidad del 100% de su división de Pagos, buscando un socio únicamente para el ámbito comercial. PÁG. 8

BBVA DEBE MEJORAR EL CANJE A SÓLO CUATRO TÍTULOS DE SABADELL

Es el canje que llevaría la valoración de la entidad catalana a la media a la que cotiza la banca europea por precio de liquidación, 0,94 veces precio valor en libros.

PÁG. 18



Soltec negocia 'in extremis' un crédito de 90 millones

PÁG. 7

EiDF espera multiplicar por cuatro sus ingresos en 2028

PÁG. 7

GB Foods gana el 14% más, pero estanca la facturación

PÁG. 10

Los fijos discontinuos acaparan el 25% de altas a la Seguridad Social

Su nivel de rotación laboral ya supera al propio de los temporales

La última reforma laboral, que desde 2022 proscribe la temporalidad y fomenta como nunca antes a los fijos discontinuos, ya provoca que estos últimos trabajadores constituyan el 25% del total de altas (y bajas) diarias que la Seguridad Social registra. Así, la volatilidad de este tipo de contratos y, por tanto, también su precariedad, se ha multiplicado e incluso supera la de los eventuales propiamente dichos en las últimas estadísticas. Ahora Trabajo trata de desincentivar el uso de los también llamados *falsos trabajadores indefinidos* sin tocar su propia ley, lo que supondría reconocer un profundo error de diseño en la norma, acordada por el Ministerio de Trabajo, la patronal y los sindicatos en 2021. PÁG. 24

El Supremo avala quitar el paro por salir más de 15 días del país sin avisarlo

El SEPE debe conocer y autorizar el viaje

El Tribunal Supremo (TS) avala que se quite la prestación por desempleo a los ciudadanos que salgan de España más de 15 días sin comunicárselo al Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE). El organismo adscrito al Ministerio de Trabajo no solo tiene que conocer que se va a realizar un viaje, sino además autorizarlo. El TS da así la razón al SEPE que pide a un ciudadano la prestación de tres años. PÁG. 31

Los fondos agotan el plazo en Celsa sin buscar socio

Sí avanzaron, en cambio, con la venta de los activos de las filiales internacionales PÁG. 9



La Justicia da la razón a la Superliga frente a la Uefa

La magistrada apoya a los promotores de la nueva competición europea PÁG. 14



HIH pone a la venta el centro comercial Meixueiro

El inmueble, localizado en Vigo, cuenta con 20.000 metros cuadrados PÁG. 15



Opinión

Protagonistas





Yolanda Díaz
VCPDTA. SEGUNDA DEL GOBIERNO

Contundente fracaso

La reforma laboral ha disparado la precariedad de los fijos discontinuos hasta superar la propia de los enventuales. Lejos de reconocer el fracaso, Díaz se niega a cambiar la normativa y se limita a lanzar inspecciones a las empresas.

Luis Quintiliano
PRESIDENTE MCDONALD'S ESPAÑA

Nuevas aperturas

McDonald's prevé superar la cifra de 800 restaurantes operativos en España en 2028, lo que obligará a la apertura de más de 200 locales en cuatro años. Un ambicioso plan de crecimiento con el que la cadena creará 10.000 nuevos empleos.




Ángel de la Fuente
DIRECTOR EJECUTIVO DE FEDEA

Oportuna advertencia

Fedea alerta que el déficit de productividad de nuestro país respecto a Europa se contagia a los sectores más innovadores. Insta con ello a impulsar medidas que impidan esta alarmante pérdida de competitividad.



Teresa Ribera
VCPDTA. TERCERA DEL GOBIERNO

Falta de certidumbre

La vicepresidenta Ribera ya apuntó recientemente que el impuestazo "decaerá si no hay consenso en el parlamento". Pero debería ser más clara para dar certidumbre a las empresas en inversiones millonarias como la de Taqa.

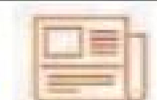


Javier Uriarte
D. G. COMERCIALIZACIÓN ENDESA

Medidas innovadoras

Uriarte afirma en una entrevista que Endesa "ofrecerá soluciones de autoconsumo virtual a los clientes". Recurre con acierto a medidas innovadoras para vincular no solo al gran cliente, sino también al residencial con estas instalaciones.

Quiosco



WALL STREET JOURNAL (EEUU)

El conservadurismo británico al límite

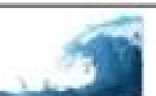
Rishi Sunak tratará de revalidar una nueva legislatura para los conservadores en Reino Unido. A pesar de ello, el historial económico del país desde 2019, coloca a los laboristas favoritos en las encuestas. Reino Unido ha tenido uno de los peores resultados en las principales economías desde que estalló la pandemia del Covid. La salida de la Unión Europea y la sucesión en la Corona son algunos de los efectos principales sobre la economía. Una inflación que supera el 2,3%, y no parece reducirse. Todo enlazado a una baja oferta laboral que ha reducido el nivel de vida de la población. Un espejismo que se sucede en Estados Unidos de la misma manera: inflación y elecciones.

LES ECHOS (FRANCIA)

Los presupuestos para el 2025 en Francia

El FMI ha recomendado a Francia algunas medidas específicas para controlar el gasto público, con el objetivo de ayudar a las empresas y lagunas fiscales. El Ministerio de Economía francés debe elaborar un presupuesto de 2025 en las próximas semanas, donde se necesitarían 20.000 millones de euros en recortes frente a los presupuestos del 2024. Aunque se ha pronosticado un crecimiento del 0,8% para este 2024, el país está muy lejos de alcanzar los objetivos económicos deseados por Bruselas. En el mes de abril ya se anunció el recorte de 10.000 millones de euros.

El Tsunami



Sánchez dará oxígeno a Sumar tras el 9-J

Las tres elecciones autonómicas celebradas en los que va de año han reflejado una gran pérdida de apoyo de los votantes a Sumar. De hecho, la formación liderada por **Yolanda Díaz** se ha dado tres importantes batacazos en los comicios gallegos, vascos y catalanes. Y todo apunta a que dicha sangría de votos también se dará en las europeas del 9 de junio, donde Sumar presenta una candidata desconocida para la mayoría: **Estrella Galán**. Hasta el momento, el PSOE es un claro beneficiado de esta debacle de Sumar. Pero cada vez existen más voces que apuntan a que el hundimiento definitivo de los de Yolanda Díaz sería una mala noticia para los socialistas. Ello debido a que, según los socialistas, buena parte de los votantes que pueda tener Sumar optarían en el futuro por la abstención en vez de por elegir la papeleta del PSOE en las próximas elecciones generales. Por lo visto en Moncloa son también conscientes de este riesgo y para evitarlo cuentan que el presidente **Pedro Sánchez** prepara medidas que permitirán a su vicepresidenta del Gobierno tomar algo de aire. Eso sí este cambio de estrategia no se producirá antes del 9-J. Pero a partir de entonces, el Ejecutivo anunciará iniciativas de carácter social con las que Díaz podrá volver a sacar pecho. Poco se sabe aún de estas medidas, pero todo apunta a que la ampliación del permiso de paternidad y maternidad hasta las 20 semanas será una de las primeras reformas que llegará al Congreso. En Sumar también hablan de que el mantenimiento del impuesto a las grandes fortunas o la implementación de diversas tasas ecológicas también podría ayudar a levantar los ánimos en la formación y revertir la pérdida de electorado. Por lo que se dice ambos partidos trabajan ya en este tipo de iniciativas encaminadas a tratar de revivir a Sumar. Pero existe un punto en el que, de momento, los partidos chocan. Se trata en concreto del coste de las medidas, ya que el PSOE quiere lograr como sea sacar adelante los Presupuestos del próximo año.



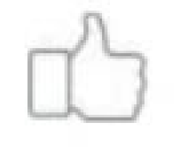
Estrella Galán, candidata de Sumar a las europeas. EFE

> En el PSOE alertan del efecto perjudicial que tendría el hundimiento total de Sumar

El alquiler de cajas fuertes, negocio al alza

En los últimos meses han irrumpido en España empresas cuyo negocio principal es el alquiler de cajas fuertes. Un concepto similar al de las compañías que arrendan los trasteros. Pues bien, cuentan que este tipo de firmas está teniendo un gran éxito, con una demanda que supera la oferta y que lleva a la creación de listas de espera. Dicen que la clave está en que cada vez menos bancos ofrecen este servicio y en el aumento de los robos en los domicilios. Ambos factores han creado un caldo de cultivo perfecto para el crecimiento de estas compañías.

El pulso de los lectores



Para solucionar el problema de la vivienda hay que acabar con los pisos turísticos que no cumplan con la normativa en cuestiones de seguridad, prevención y riesgos fiscales. No puede ser que un turista tenga más oferta para alojarse que un natal de la ciudad.

@ RAFAEL NAVIDAD

Es importante garantizar la transparencia en la comercialización de productos. El respeto y la veracidad son fundamentales para mantener la confianza de los consumidores. Las investigaciones sobre alimentos nos ayudan a prever enfermedades en nuestro país.

@ GEMA PERIBÁÑEZ

He tenido la oportunidad de volar con Emirates y desde luego es espectacular el trato que ofrecen al cliente. Son profesionales que merecen pagas extras e incentivos para crear un espacio de trabajo exitoso y cooperativo.

@ JESÚS FERNÁNDEZ

Con el tipo de interés medio para hipotecas en viviendas alcanzando el 3,41% en marzo, se evidencia un escenario de cambio en las condiciones del mercado. Es crucial para los consumidores y profesionales del sector financiero analizar estos datos para anticipar posibles contextos donde la estabilidad y el funcionamiento de la misma es fundamental.

@ JAVIER MARTÍNEZ

Fe de erratas

El 25 de mayo se publicó por error en Opinión que el director general de Metagestión es Alberto Roldán cuando no ocupa ninguna función en la gestora desde el pasado 1 de enero.

Opinión

En clave empresarial

Escasa libertad económica y empresarial

España se sitúa por debajo de la media de países de la OCDE en lo referente a libertad económica y empresarial, según el índice elaborado por Fundación Heritage y el Instituto de Estudios Económicos (IEE). En concreto, la puntuación que obtiene nuestro país es casi un 10% inferior a la media de las economías desarrolladas. Asimismo, España ocupa el puesto 23 de entre los 27 que conforman la Unión Europea. Esta mala posición se debe a distintas variables, aunque ambos organismos destacan el excesivo tamaño del Estado, la alta política impositiva y el creciente intervencionismo público como factores determinantes a la hora de frenar la libertad económica y la de los propios negocios. Urge un cambio en las políticas del Ejecutivo, con el objetivo de generar un contexto más propicio para impulsar las inversiones y el crecimiento de las empresas.

Decalaje de los altos tipos en las hipotecas

Los préstamos para comprar vivienda volvieron a tasas negativas en marzo, tras el espejismo de febrero que rompió una racha de 12 meses de caídas. Así, el número de hipotecas se desplomó un 18,1% en el tercer mes del año con 29.653 operaciones. El efecto estacional de la Semana Santa, que tuvo lugar en marzo, contribuyó al mal desempeño. Pero es obvio que el encarecimiento de los créditos es lo que más frenó las operaciones. Pese a que las alzas de tipos arrancaron en 2022, es comprensible que sea ahora cuando se producen las caídas más acusadas. Ello es debido a que el impacto de los tipos tarda en trasladarse al mercado. Este decalaje provoca que la menor demanda llegue justo ahora cuando se acerca la primera bajada en el precio del dinero.

Criteria impulsa la valoración de ACS

Los títulos de ACS se han revalorizado cerca del 4% en los últimos días y ya superan los 41 euros por acción, lo que supone su mayor valoración desde diciembre de 2007. El aterrizaje de CriteriaCaixa en el accionariado con la compra del 9,4% de la constructora es el gran catalizador de la subida en bolsa. Un impulso comprensible habida cuenta de que el brazo inversor de La Caixa no solo se convierte en accionista de referencia de la firma presidida por Florentino Pérez, sino que su llegada elimina el riesgo de los derivados ligados a su cotización que ACS había firmado con Societé Générale.

Precariedad de los fijos discontinuos

La volatilidad de los 'falsos indefinidos' supera la propia de los temporales por un error de diseño en la reforma de Díaz

Históricamente, los fijos discontinuos han sido una figura contractual asociada a actividades eventuales pero recurrentes, como el turismo de temporada. Pero la reforma laboral de Yolanda Díaz impulsó este tipo de contratación como la alternativa a los temporales más precarios. Para ello se amplió la posibilidad de utilizarla a todo tipo de sectores, incluyendo por primera vez a las empresas de trabajo temporal (ETTs). El objetivo era que esta figura fuera una etapa de transición hacia los indefinidos ordinarios, pero este plan no ha funcionado, como reflejan los registros de la Seguridad Social. Antes de la reforma laboral, los fijos discontinuos suponían entre el 2% y el 7% (según el mes) de las altas y bajas diarias de afiliación al Régimen General. Una cifra coherente con el hecho de que solo aportaban una media del 2,5% de los afiliados asalariados medios. En cambio, ahora este tipo de contratos acaparan el 25% de las inscripciones y bajas diarias de afiliación, pese a constituir apenas el 6% de los asalariados. Esta desproporción evidencia no solo que la volatilidad de los fijos discontinuos se ha multiplicado tras la reforma. También muestra que la precariedad de los temporales se ha trasladado a esta figura contractual. Se convierte así en la muestra más palpable del fracaso de la reforma a la hora de mejorar la calidad de empleo en nuestro país. Pero lejos de reconocer este error en el diseño de la norma que ha disparado la utilización de los fijos discontinuos, la vicepresidenta del Gobierno se limita ahora a intentar limitar su uso incrementando las inspecciones. Cierra así los ojos a un grave error en su ley que ha disparado la precariedad de estos *falsos indefinidos*, lo que origina un importante daño a la creación de empleo.

El fin del 'impuestazo' a las energéticas

Los altos precios de la energía tras la pandemia y a raíz de la guerra en Ucrania fueron el argumento utilizado por el Ejecutivo para implantar este injusto gravamen al sector. Pero dicha circunstancia excepcional ha desaparecido, lo que debería ser un motivo más que suficiente para retirar la tasa, aunque no el único. La retirada del gravamen, que se ha reducido drásticamente por la caída de los precios energéticos, es una de las peticiones de Taqa para presentar su oferta conjunta con Criteria por el 100% de Naturgy. El Gobierno estaría dispuesto a reconducirlo. En un principio se barajó la fórmula de introducir incentivos a las inversiones de las energéticas para compensar esta carga, pero la fórmula más probable es que decaiga.

Una oferta más justa por Banco Sabadell

El consejo de Sabadell rechazó desde un primer momento la oferta de BBVA al considerar que infravaloraba la entidad y su futuro crecimiento. Pese a ello, la entidad vasca no ha mejorado su propuesta inicial, ahora lanzada en forma de opa hostil, y que implica un canje de acciones (1 de BBVA por 4,83 de Sabadell), lo que supone una prima del 8,4% según los actuales niveles de cotización. La oferta valora Sabadell a 0,73 veces su valor en libros mientras que la media europea del sector es de 0,94 veces. BBVA, por tanto, debería ofrecer a los accionistas de Sabadell una prima del 29%, lo que supondría intercambiar 1 acción por cada 4,058 de Sabadell, para al menos poder defender que su oferta es justa respecto al valor real de la entidad catalana.

El gráfico

El megavatio se mantiene en torno a los 30 euros

EUR/MWh

País	Diario	Q3 2024	2025
España	30,84	83,75	75,00
Francia	40,40	67,29	88,47
Reino Unido	94,48	93,61	102,21
Italia	102,48	111,53	115,09
Alemania	72,26	86,97	100,84

Fuente: Iberdrola. elEconomista.es

VOLATILIDAD MODERADA EN LOS PRECIOS. Aunque el megavatio se situara ayer en los 30 euros en el mercado mayorista, que es una media habitual de los últimos meses, eso no quiere decir que el precio de la electricidad no haya experimentado una cierta volatilidad durante la pasada semana. Así, el coste de la luz escaló hasta más de 45 euros el viernes para caer a menos de 20 durante el fin de semana.

La imagen



FELIPE VI GARANTIZA EL APOYO DE ESPAÑA A UCRANIA. El Rey recibió al presidente de Ucrania, Volodímir Zelenski, al pie de las escalerilla del avión con el que ha aterrizado en el aeropuerto de Madrid-Barajas. El monarca garantizó al mandatario el apoyo de España y afirmó que "los crímenes de Rusia no deben quedar impunes". EFE

PRESIDENTE EDITOR: Gregorio Peña.
VICEPRESIDENTE: Clemente González Soler.
DIRECTOR COMERCIAL: Gabriel González Gómez.
DIRECTOR DE OPERACIONES Y FINANZAS: David Atienza.
DIRECTOR GERENTE DE INTERNET: Rubén Santamaría.
DIRECTOR DE COMUNICACIÓN: Juan Carlos Serrano.
SUBDIRECTORA DE PUBLICIDAD INSTITUCIONAL: Nieves Amavizca.
DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN: Marisa Fernández.

elEconomista
DIRECTOR: Amador G. Ayora.
DIRECTORES ADJUNTOS: Joaquín Gómez, Javier Huerta y Laia Julbe. **SUBDIRECTOR:** Rubén Esteller.
JEFE DE REDACCIÓN: EMPRESAS Y FINANZAS: Javier Mesones. **BOLSA E INVERSIÓN:** Isabel Blanco.
ECONOMÍA: Ignacio Flores. **INVESTIGACIÓN:** Javier Romera. **CONTENIDOS Y COORDINACIÓN:** Francisco Sánchez y Ana Míguez.
COORDINADORES: OPINIÓN: Rafael Pascual. **NORMAS Y TRIBUTOS:** Eva Díaz. **DISEÑO:** Pedro Vicente.
FOTOGRAFÍA: Pepo García. **INFOGRAFÍA:** Clemente Ortega. **INFORMACIÓN AUTONÓMICA:** Carmen Delgado.
DELEGACIONES: BRUSELAS: Lidia Montes. **PAÍS VASCO:** Maite Martínez. **VALENCIA:** Ángel Álvarez. **CASTILLA Y LEÓN:** Rafael Daniel.
elEconomista.es
DIRECTOR DE DISEÑO, PRODUCTO Y NUEVOS DESARROLLOS: Javier E. Saralegui.

PRESIDENTE FUNDADOR
Alfonso de Salas
Fundado en 2006
EDITORIAL ECOPRENSA SA
Dep. Legal: M-7853-2006
PARA CONTACTAR
C/ Condesa de Venadito, 1. 28027. Madrid.
Telf: 91 3246700
www.eleconomista.es/opinion

Opinión

EL ALTO RIESGO DE LA DESDOLARIZACIÓN



Maria Demertzis

Subdirectora del Instituto Bruegel (Bruselas)

Hace un año escribí sobre el proceso de desdolarización. Tras la invasión rusa de Ucrania en 2022, las divisas del G7 perdieron parte de su atractivo internacional porque las reservas mundiales mantenidas en estas monedas cayeron un 8%. En su lugar, los bancos centrales empezaron a decantarse por el oro. Sin embargo, las posiciones relativas de estas divisas se mantuvieron estables, con un 59% de todas las reservas aún en dólares. En 2023, las reservas mundiales en las monedas del G7 se mantendrán prácticamente en el mismo nivel.

No se puede hablar de forma convincente de cambios de tendencia con sólo dos años de datos, pero las razones de la menor popularidad de las monedas del G7 no desaparecieron. Por ejemplo, la militarización de las finanzas en forma de sanciones, la congelación de las reservas del Banco de Rusia y, más recientemente, el uso de los beneficios que generan esas reservas para ayudar a financiar la guerra en Ucrania, todo ello contribuye a la fragmentación.

La fragmentación significa que el papel internacional de las monedas del G7 se reducirá, al igual que el papel hegemónico del dólar estadounidense y, posteriormente, del euro. Sin embargo, para entender cómo ocurrirá esto y en qué horizonte, hay que distinguir entre las dos funciones de las monedas: la primera como depósito de valor y la segunda como infraestructura de liquidación. La primera se ve afectada por factores económicos y la segunda por la necesidad de hacer negocios.

En lo que respecta al dólar estadounidense y al euro como depósito de valor, no me cabe duda de que seguirán siendo populares. Son dos de las monedas más estables, cuyo valor refleja políticas que existen dentro de un sistema de controles y equilibrios fiables. El dólar estadounidense y el euro pertenecen a sistemas financieros sofisticados que pueden promover y manejar productos innovadores para pagos y finanzas.

> China podría tener la solución ante los riesgos entre divisas y enfrentamientos diplomáticos

Además, la única otra economía de tamaño considerable que podría desafiar el papel del dólar o el euro en las reservas mundiales es China, pero su moneda, el renminbi, no se negocia internacionalmente. Hasta que esto cambie, el dólar estadounidense y el euro (y el resto de las monedas del G7) no se verán desafiados en ningún sentido significativo. Los bancos centrales de todo el mundo no retirarán sus reservas de forma significativa.

Sin embargo, hay que pensar en el papel de la liquidación y aquí hay desarrollos que podrían desafiar el *statu quo*. Puede que Bitcoin, la primera criptomoneda y aún la más popular, no sea un buen depósito de valor. Pero es accesible en todo el mundo y se ha convertido en un facilitador tanto para los pagos digitales como para el comercio. Pensemos en un exportador europeo que desee comerciar con África, pero sólo si puede hacerlo en euros. Si los importadores africanos no disponen fácilmente de euros, Bitcoin ofrece una alternativa de fácil acceso. Naturalmente, existe un riesgo de tipo de cambio, que los exportadores europeos pueden minimizar convirtiendo los Bitcoins en euros casi inmediatamente después de recibirlos. El comercio se ve así facilitado por el hecho de que el precio se fija en la divisa preferida del exportador, pero los pagos se realizan en la divisa disponible para el importador sin obligar al exportador a asumir un enorme riesgo de tipo de cambio. Esta innovación en los pagos puede tener importantes efectos de inclusión financiera y crear oportunidades comerciales que de otro modo serían imposibles.



DREAMSTIME

Del mismo modo, puede ofrecer alternativas a los países que no quieren o no pueden utilizar dólares. Pensemos, por ejemplo, en los países sometidos a sanciones financieras. La razón por la que Putin pidió a los importadores europeos de energía que pagaran en rublos, en la primavera de 2022, en lugar de por contrato en euros, es que Rusia no tenía acceso a los euros pagados. Todas las transacciones en euros deben liquidarse a través de la infraestructura de liquidación europea, lo que requiere que ambas partes de la liquidación no estén sometidas a sanciones. Como consecuencia de las sanciones, Rusia está aislada del dólar estadounidense y del euro y, en consecuencia, de gran parte del comercio mundial y de los mercados de capitales.

China ha desarrollado un Sistema de Pagos Interbancarios Transfronterizos (CIPS) para promover el yuan como moneda internacional. Aunque la moneda no ha conseguido convertirse en un depósito de valor codiciado, ofrece una infraestructura de liquidación que Rusia puede utilizar y, a través de ella, acceder también a otros países. Si la fragmentación continúa, la infraestructura china será sin duda una alternativa adecuada.

Otra infraestructura de liquidación, cuando y si despegan, son las monedas digitales de bancos centrales (CBDC). El interés por las CBDC se aceleró tras la invasión rusa de Ucrania, cuando los países empezaron a preocuparse por su excesiva dependencia del dólar estadounidense para participar en los mercados internacionales.

Mientras la UE debate y se prepara para lograr su autonomía estratégica, debe tener en cuenta que el resto del mundo también está llevando a cabo el mismo proceso de reducción de riesgos. Parte de ese proceso implicará necesariamente alejarse de las dos monedas dominantes, el euro y el dólar estadounidense.

SECESIONISMO LABORAL



José María Triper

Periodista económico

Envuelta en la "vorágine informativa" sobre la amnistía, Milei, Palestina y la campaña de las europeas, ha pasado sino desapercibida, si con menos atención y repercusión de la que merece por sus consecuencias la nueva cesión del Gobierno a los chantajes de sus socios de la Frankenstein, aprobando el decreto por el que los convenios colectivos autonómicos van a prevalecer sobre los de ámbito estatal.

Un peaje para seguir contando con los votos del PNV en el Congreso y poder mantenerse en el Gobierno, que no gobernar, que supone no sólo una ruptura de la unidad de mercado, como ha denunciado ya la CEOE, sino que es otro atentado más de Sánchez y el sanchismo gobernante contra la igualdad de los españoles y de los territorios que consagra la Constitución, añadido al de la propia amnistía a los golpistas catalanes, además de un paso más hacia la ruptura de la caja única de la Seguridad Social y, en consecuencia, hacia la desintegración de España.

Un nuevo desafuero que, complica todavía más el ya enmarañado marco regulatorio existente en nuestro país, auténtico freno a la inversión y que, además, y desde el punto de vista formal, se ha perpetrado con nocturnidad y alevosía sin consultar a las agentes sociales a los que se desprecia, rompiendo el diálogo social, también recogido en nuestra Carta Magna que establece el mandato de consultar a los agentes social modificaciones de calado en la negociación colectiva.

> Nos encontramos ante una nueva "tropelía" de Sánchez, Yolanda y los sindicatos

Y ante esta nueva tropelía de Sánchez, Yolanda y asociados, sorprende la mínima reacción de los llamados sindicatos mayoritarios, CCOO y UGT, que se han limitado a unas declaraciones de protesta, con la boca pequeña y sin acritud, ratificando su conversión en organizaciones burocráticas al servicio de los partidos políticos y su alejamiento de una sociedad española que demuestra cada día con su deserción y una afiliación cada día más precaria que no la representan. Sobre todo porque esta decisión de priorizar los convenios autonómicos, e incluso los provinciales, sobre los nacionales o los de sector, lo que hace es potenciar a los sindicatos locales, y en este caso concreto a ELA Y LAB, a los que se entrega el protagonismo en la interlocución, las demandas y la forma de negociación.

Ni una protesta formal, ni una movilización por parte de CCOO y UGT los mismos que se oponen frontalmente a los convenios de empresa, y acatan ahora la prevalencia de unos convenios regionales que pueden asfixiar cuando está demostrado que la generalización territorial o sectorial de los convenios obligando por igual a las empresas grandes y pequeñas, con características y estructura de costes distintas, sólo conduce a pérdidas de actividad, cierres empresariales y destrucción de puestos de trabajo, en un país que con más de tres millones y medio de parados reales es que nos convierte líderes a nivel europeo.

Y con ellos una ministra de Trabajo, Yolanda la de los cohetes y los algoritmos en la calle, cuyo balance en cuatro años al frente del Departamento es haber situado a España como el país con la mayor tasa de paro de las economías desarrolladas, superando a Turquía y Grecia, romper el diálogo social, adulterar las estadísticas de desempleo que tienen más trampas que las encuestas de Tezanos, y trasladar la rotación en el empleo a la contratación indefinida hasta el punto de que hoy ha dejado de ser sinónimo de tener y mantener un empleo estable y romper el diálogo social. Porque la realidad de España hoy es que no se crea empleo, se reparte; lo que explica la caída de la productividad y de las horas trabajadas.

Por cierto, que quién si festeja y reivindica que el Gobierno se haya plegado a aprobar la prevalencia de los convenios autonómicos es Pimec, la patronal patrocinada por la esposa de Pedro Sánchez, Begoña Gómez, y a la que el Gobierno ha colado por la puerta de atrás como interlocutor en el diálogo social para quitar poder a CEOE y Cepyme. Pues eso, blanco y en botella.

Empresas & Finanzas

El Gobierno se plantea dejar extinguir el ‘impuestazo’ para las energéticas

Taqa y Criteria han propuesto al Ejecutivo su retirada para dar certidumbre a la operación

La medida ha sido recurrida en los tribunales tanto por las eléctricas como por la banca

Rubén Esteller MADRID.

El Gobierno se plantea dejar morir el *impuestazo* a las energéticas. La vicepresidenta y ministra de Transición Ecológica, Teresa Ribera, se mostró dispuesta a su desaparición tras la petición de Bruselas de que se vayan abandonando las medidas intervencionistas adoptadas durante la crisis energética provocada por la invasión rusa de Ucrania.

En un primer momento, el Ejecutivo planteó utilizar los Presupuestos Generales de Estado para incluir una batería de desgravaciones a este gravamen ligadas a la inversión, pero la decisión de retirar el proyecto de cuentas públicas ha dejado prácticamente en vía muerta la prórroga, pese a que el acuerdo de Gobierno entre PSOE y Sumar lo incluye.

La decisión de aparcar este gravamen extraordinario se produce en medio del proceso de negociación de la opa de Taqa y Criteria sobre Naturgy.

Ambas compañías avanzan en la creación de la sociedad conjunta que tendrá que lanzar la oferta definitiva y en la financiación de la operación, al tiempo que negocian con el Gobierno y la Comisión Europea algunas peticiones adicionales entre las que figuraría aclarar la retirada de esta medida.

Emiratos Árabes, a través de su fondo Mubadala, ha visto de cerca el impacto de la medida en una de sus principales participadas en España: Cepsa. La petrolera cerró el ejercicio pasado en *números rojos* y arrancó en la misma línea en el primer trimestre de este año.

Por ese motivo, tanto Taqa, como Criteria –principal accionista de Caixabank–, han traslado al Gobierno su petición para que se comprometiera a la extinción del gravamen.

En este momento, las compañías deben hacer frente al pago correspondiente a este ejercicio. Las quejas del impuesto además son unánimes. El presidente de Iberdrola, Ignacio Sánchez Galán, cargó el pasado 24 de febrero durante la conferencia de analistas contra este impuesto extraordinario sobre las ganancias de las energéticas, ya que considera que mantenerlo “no tiene ningún sentido” y criticó también el gran volumen de impuestos que existen en España, donde hay casi 40 tributos diferentes.

El consejero delegado de Endesa, José Bogas apuntó en noviembre del año pasado que el Gobierno sabe que serán necesarias inversiones muy importantes para la descarbonización y, por ese motivo, afirmó que el impuesto a los ingresos a las energéticas y la banca no se mantendrá. “Estamos alineados con la política energética del Gobierno, pero necesitamos tener caja”, alertó. Además, sostuvo que “en nuestra opinión no tiene sentido pagar este impuesto porque no tenemos beneficios extraordinarios y porque en el resto de países europeos no existe”. “No es un escenario razonable para nosotros en el futuro”, apostilló.

Repsol fue incluso más allá y amenazó con retirar inversiones de España si permanecía este tributo. “La falta de estabilidad en el marco regulatorio y fiscal del país podría condicionar los futuros proyectos industriales de la petrolera en España”, avisaba su consejero delegado, Josu Jon Imaz.

Cepsa lo calificó de mal diseñado y, en definitiva, considera que la aprobación de Bruselas para su puesta en marcha ya ha expirado al haber desaparecido los motivos: la crisis energética.

Aelec –que agrupa a Iberdrola, Endesa o EDP– recurrió ante la Audiencia Nacional el impuesto que grava el 1,2% de la cifra de negocio, que este año además se espera que caiga notablemente por los bajos precios de la energía que se están registrando.

Según la asociación se trata de un impuesto discriminatorio. “Porque solo un determinado número de empresas eléctricas son elegibles y otras, independientemente de su tamaño, están eximidas”.

Asimismo, advierte sobre su “incoherencia fiscal”. “Grava ingresos que ya estaban topados y regulados por la Administración Pública en 67 euros/MWh y grava incluso los conceptos que el Gobierno factura a través del sector eléctrico que no aportan beneficio alguno a las compañías eléctricas.

El presidente de la CEOE, Antonio Garamendi, indicó que “Cuando vemos impuestos a la carta, que generan una inestabilidad total y son impuestos porque sí, las empresas tienen el derecho de buscar los espacios adecuados”.

En el sector financiero, el otro afectado por un tributo, la mayor enmienda llegó desde CaixaBank, el mayor banco del país y con el Estado en su accionariado a través del 16% controlado por el Frob.

“Gravar a la banca más es pegarse un tiro en el pie porque es el aparato circulatorio de la economía”, avisó ayer su consejero delegado, Gonzalo Gortázar, e identificó dos grandes riesgos: que dañe al crédito y ahuyente al inversor.

En el caso de la banca, no obstante, la desaparición de esta medida no parece todavía tan clara.



María Jesús Montero, vicepresidenta y ministra de Hacienda. EP

> Mubadala ha visto como la medida dejaba en ‘números rojos’ a su participada Cepsa

Nedgia innova en la conexión a la red de las plantas de biometano

Nedgia, distribuidora de gas del grupo Naturgy, ha puesto en marcha su primera instalación de ‘reverse flow’ en el municipio de Capellades (Barcelona) para así lograr inyectar en la red todo el biometano producido por la unidad Wagabox ubicada en el depósito controlado de Can Mata, en Els Hostalets de Pierola. Esta instalación de ‘reverse flow’ (o flujo inverso) es fundamental para obtener el máximo potencial en la capacidad de inyección de biometano al permitir transportar el gas renovable desde la red de distribución hasta la red de transporte secundario.

El pasado 20 de junio, PreZero España y Waga Energy pusieron en marcha una innovadora unidad de producción de biometano en el depósito controlado de Can Mata. Gracias a la tecnología Wagabox, desarrollada y patentada por Waga Energy, esta instalación valoriza el biogás emitido por los residuos depositados en vertederos en forma de biometano, un gas de origen renovable con cualidades similares a las del gas natural fósil.

Empresas & Finanzas

Javier Uriarte Director general de Comercialización de Endesa

"Estamos estudiando ofrecer soluciones de autoconsumo virtual a los clientes"

Rubén Esteller MADRID.

Javier Uriarte, el director general de Comercialización de Endesa, deja la compañía tras 25 años liderando la oferta comercial de la eléctrica. "No me he aburrido ni un solo día", asegura el directivo, que ha visto al sector pasar de apenas cinco compañías a más de un centenar de grandes comercializadoras de electricidad.

Cuando usted llegó a la compañía se iniciaba el proceso de liberalización del mercado. ¿Cómo han sido estos años?

El impacto de la liberalización es sin duda uno de los más relevantes en la historia del sector. Afecta esencialmente a la dimensión de los clientes porque es un negocio radicalmente nuevo.

Cuando llegué a Endesa al final de 1998 justo empezaba la liberalización. Había que abrir los mercados de energía. Endesa lo tenía muy claro. Veía la liberalización como una oportunidad. Había un factor diferencial porque muchos agentes lo veían como un lío.

Mi vida profesional había transcurrido en otros sectores, de energía no sabía mucho, pero sí sabía algo de los clientes. Y ahí pues era un poco la complementariedad. Lo vi como algo diferencial. Endesa iba a apostar, a poner recursos y asegurar que la liberalización fuese un éxito.



MARTA JARA

La nueva tarifa regulada lleva ya seis meses. ¿Qué opina de su funcionamiento?

Una vez que se ha demostrado que estamos en un mercado competitivo. Hay muchos más clientes en el mercado libre que en el regulado.

Una de las razones fundamentales por las que existe la tarifa regulada es la protección de consumidores vulnerables. Y esto ya está muy desarrollado. En mi opinión, el PVPC, como pasa en otros países, debe ir desapareciendo de una manera gradual. La protección que permanezca para los clientes vulnerables y mercado libre para el resto.

Otra cuestión es cómo estableces el PVPC. En España se hacía de una manera bastante única en el mundo con la repercusión directa del precio diario del mercado mayorista y con variación hora por hora. Esto desde el punto de vista de la estabilidad en el precio, que es algo muy necesario para los consumidores vulnerables, es un lío. Es cierto que cuando el precio diario baja, baja mucho, pero es que de repente se puede multiplicar como sucedió en la crisis. Al final, te das cuenta de que es un modelo que no se adapta a las necesidades del cliente del residencial. Creo que el nuevo sistema contribuye a reducir esa volatilidad.

La normativa incluía también la venta de energía inframarginal a las comercializadoras.

La liberalización consiste en que el que quiera entrar en generación entra en generación. El que no quiera entrar en generación no entra. Evidentemente se ha abierto el mercado y lo mismo pasa en el negocio de clientes. Una parte esencial es asegurar que tienes una cobertura. Nosotros tenemos una visión integrada. ¿Qué quiere decir esto? Pues entendemos que generación y *retail* se dan cobertura. Cada uno luego que opere como considere oportuno. Estoy convencido que ahora nadie quiere que haya subastas y los precios están más bajos. Creo que en esto lo que tenemos que entender es que es un negocio que tiene riesgo y que cuando tú planteas un precio a un cliente, pues conviene que tengas muy clara cuál es la cobertura.

¿Cómo ve la evolución del autoconsumo? ¿Está en crisis?

Creo que no es una crisis. Es la situación de precios lo que genera un incremento muy relevante en la demanda. Y ahora diría que estamos volviendo a una situación de normalidad. Si uno ve la tendencia histórica sigue siendo muy relevante. El autoconsumo es algo que tiene mucho sentido en tipologías de consumidores específicas, como clientes que pueden instalar y recuperar la inversión a largo plazo con el ahorro de factura. Hay clientes que por su propia situación es mucho más complejo. Creemos que también tiene sentido desarrollar la contratación a plazos, especialmente en el residencial. Ofrecer soluciones de autoconsumo que no sean necesariamente físicas. Y en esto, estamos avanzando. Estamos estudiando con interés el autoconsumo virtual. En el fondo lo que estamos diciendo es oye, se está produciendo una enorme instalación de renovables y una posibilidad que existe es el vincular no solamente a clientes grandes, sino al cliente residencial con esas instalaciones.

¿Qué importancia le dan a la ciberseguridad? Hemos visto la filtración de datos de clientes que luego acaban en llamadas constantes.

La ciberseguridad tiene cada vez más importancia. Tenemos que tener muy claro que los datos de los clientes son una información confidencial. Debemos tener muchísimo cuidado en cómo la manejamos, cómo los procesamos y cómo los protegemos de ataques. O sea, esto es algo que en un negocio de millones de clientes, de petabytes de información, es una asignatura clave. La digitalización nos permite hacer grandes cosas, pero también hay que tener mucha prudencia. Todo esto cada vez está más regulado. Es una disciplina básica.

Subastas: "Estoy convencido de que ahora nadie quiere que haya subastas de energía inframarginal"

PVPC: "El PVPC debe ir desapareciendo de forma gradual para los clientes que no son vulnerables"

Consejos al sucesor: "Lo fundamental es que tengamos claro que detrás de una línea hay un cliente, que es la clave"

Usted ha vivido los problemas de suministro de Canarias y hace años de Cataluña. ¿Cómo se recupera la confianza del cliente ante un problema de suministro?

Las crisis de suministro para empezar no las entiende bien el cliente. En segundo lugar tienes que tener muy claro que tienen impacto. El punto aquí es estar ahí. Tenemos que dar la cara. Tenemos que explicar qué es lo que ha pasado. ¿Cómo reponemos? ¿Cómo compensamos a los clientes? Tenemos que asegurar que la gestión de cliente en esto es máxima y es algo que también con la liberalización ha avanzado enormemente. Hay situaciones que a lo mejor son más propensas a que se produzca un incidente, como un sistema insular, pero lo que es fundamental es que nosotros tengamos en cuenta que detrás de una línea hay un cliente y que es la clave.

¿Qué consejo le daría a la persona que tome su relevo?

Hay unas líneas muy críticas en nuestro negocio. Una es la orientación al cliente, otra es la innovación. Otra es la fiabilidad. Otra el desarrollo de propuestas de valor que tengan sentido para la transición energética. En mi opinión, son absolutamente esenciales en el negocio. Y también es muy bueno que los equipos tengan capacidad de recibir ideas nuevas. Y luego mucha suerte.



Raúl Morales, consejero delegado de Soltec. JUAN BARBOSA

Soltec negocia 'in extremis' un crédito de 90 millones

La firma se encuentra "en plena negociación" de un préstamo que vence el próximo viernes 31 de mayo

Pepe García MADRID.

Soltec ha entrado en el tiempo de descuento para la renovación de un crédito sindicado valorado en 90 millones de euros. Según se desprende del informe financiero de la energética publicado ayer, el grupo cuenta con un vencimiento el próximo viernes 31 de mayo que, a cierre de esta edición, se mantiene en "plena negociación" para su renovación con las entidades bancarias involucradas, detallan fuentes de la empresa.

El préstamo ha hecho saltar las alarmas de EY, el auditor, que en su informe sobre las cuentas de Soltec indica que esta "incertidumbre material generar dudas significativas sobre la capacidad del grupo para continuar como empresa en funcionamiento".

El préstamo data de 2018 y fue dispuesto en 2023 para financiar proyectos específicos de suministro e instalación del segmento industria. La póliza fue novada en 2021, con fecha de vencimiento el 11 de febrero de 2024. No obstante, el día 1 de febrero de ese mismo año se volvió a firmar un aplazamiento que estableció la nueva fecha de vencimiento el próximo viernes, sin que esto modificara las condiciones del acuerdo y de modo que permitiera un "tiempo razonable a todas las partes" para alcanzar un acuerdo. La firma asegura que el grupo cuenta con la financiación "adecuada y suficiente" para sus proyectos.

> El auditor advierte de la incertidumbre que genera sobre el funcionamiento de la empresa

Discrepancias con el auditor

No es la primera vez que el auditor ha puesto salvedades a las cuentas de la compañía que lidera Raúl Morales. El pasado abril Soltec tuvo que modificar sus cuentas anuales publicadas en febrero por un criterio temporal de reconocimiento de ingresos. La firma presentó entonces 192 millones de euros más por el suministro de seguidores solares. Esta divergencia implicó que, en la práctica, la compañía pasaba de registrar 11,7 millones de beneficio a dar pérdidas por valor de 23,4 millones de euros.

El próximo 25 de junio, la firma propondrá a la junta general de accionistas el nombramiento de Mariago Berges como CEO de Soltec.

EiDF espera multiplicar por cuatro sus ingresos a 803 millones en 2028

Prevé que este año bajen en 95 millones de euros, frente a los 208,4 millones de 2023

Pepe García MADRID.

EiDF quiere dejar atrás los fantasmas de las salvedades de sus auditorías. La firma presentó ayer su Plan Estratégico hacia el año 2028 en el que espera multiplicar casi por cuatro sus ingresos, desde los 208,4 millones de euros a cierre de 2023 hasta los 803,9 millones de euros en un lapso de cuatro años. El plan va acompañado de un notable incremento del ebitda desde los 1,1 millones de euros en 2023 hasta los 233,9 millones; y un esfuerzo inversor que engordará la deuda de EiDF hasta los 289 millones en 2028, frente a los 84,9 millones de 2023. Según su plan de negocio, el margen bruto del grupo pasaría de 19,5 millones en 2024 a 270 millones en 2028.

A corto plazo la sociedad anticipa un recorte de sus ingresos para este año a 133,4 millones de euros. Una cifra que, según las previsiones del Plan, se disparará a 417,8 millones de cara a 2025.

La empresa contempla tres patas sobre las que basar su crecimiento. Por un lado la disponibilidad de capital para realizar sus inversiones a 2028, junto con un aumento de los contratos EPC –de construcción– que pasarán a suponer casi la mitad de los ingresos para 2028 (404,3 millones) y el repunte del negocio comercializador a través de ODF y Prosol. En esta línea, espera alcanzar los 4.217 GWh en 2028.

Telefónica y Repsol lanzan una suscripción para el autoconsumo

Pepe García MADRID.

Solar360, la *joint venture* de Repsol y Telefónica, ha lanzado un modelo de suscripción que costea al 50% el monto inicial de la instalación de paneles solares para autoconsumo. Según ha destacado la firma en un comunicado este lunes, el cliente será propietario de los paneles solares, mientras que Solar360 establecerá una cuota mensual que incluirá la instalación de la batería física y el inversor con inteligencia artificial. La firma también se encargará del mantenimiento de la instalación.

Guillermo Barth, CEO de la alianza entre la *teleco* y la multienergética, está comprometida con "transformar" el autoconsumo fotovoltaico: "Nuestro nuevo plan de suscripción mensual no solo promueve que la energía solar sea más accesible y asequible, sino que también la hace más inteligente y eficiente que nunca, con la confianza y garantía que Repsol y Movistar aportan a Solar360".

Solar360 destaca también la inclusión de IA en sus sistemas. Estos aprenden de los hábitos de consumo energético del hogar, lo que permite optimizar el ahorro.

Los beneficios de Solaria caen un 5% hasta 23,5 millones



Pepe García MADRID.

Solaria presentó unos beneficios netos de 23,5 millones de euros en el arranque del año, un 5% menos con respecto al primer trimestre de 2023, según comunicó la cotizada a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) ayer. La empresa presidida por Enrique Díaz-Tejeiro asegura haber batido récords de ingresos y beneficio bruto de explotación -ebitda-, pese a un escenario de precios energéticos en caída libre.

La firma ha elevado sus cifras de negocio un 9% hasta alcanzar los 48,6 millones, en paralelo con el ebitda, que sube un 4% a 41,8 millones de euros. La mejora en ingresos se debe a la mayor producción de las nuevas plantas, que ha conseguido compensar en parte la caída de los precios de la energía, así como a la primera rotación de activos realizada por Solaria. La firma destaca que durante el primer cuarto del ejercicio su producción energía ha aumentado un 22% llegando a alcanzar 406 GWh, a pesar de la baja radiación.

Díaz-Tejeiro califica los resultados de "excelentes" en un marco de "precios volátiles". Según el presidente de Solaria, las cuentas demuestran que la empresa es "sólida" y que sigue "diversificando el negocio", centrándose en infraestructuras y data centers. Esto "nos convertirá en un *player* fundamental para la transición energética y digital en Europa", concluye.

En este sentido, la compañía concluye que estos resultados siguen en línea con su plan de negocio, que pasan por aumentar el ebitda y la producción de energía. Un alza que, debido a la caída de los precios energéticos, "no se ha visto materializada" con mayor intensidad, destacan las cuentas. No obstante, Solaria espera que a lo largo del ejercicio el precio se normalice.

Poco después de presentar sus resultados, la cotizada convocó la junta general de accionistas para los próximos días 27 y 28 de junio a las 12.00 horas.

Empresas & Finanzas

Unicaja abandona la venta de Pagos y busca un socio únicamente comercial

La entidad abre un proceso competitivo pero se quedará con el 100% del capital

Lucía Gómez MADRID.

Unicaja se ve fuerte para continuar en solitario en todos los extremos de su negocio y aspira a mantener la titularidad del 100% de su división de Pagos. Tal y como confirman a *elEconomista.es* fuentes del mercado, la entidad financiera que encabezan José Sevilla e Isidro Rubiales ha decidido modificar sus pretensiones iniciales con esta parte de su negocio y buscar un socio únicamente en el ámbito comercial, sin vender un porcentaje del capital de esta sociedad como se planteó hace meses.

La antigua caja malagueña ya ha iniciado una ronda de contactos con diferentes empresas nacionales e internacionales que operan en este segmento de negocio, confirman las mismas fuentes, para tratar de buscar al candidato ideal que les ayude a aumentar su base de clientes en Pagos. Unicaja, ante las preguntas de este medio, ha rechazado hacer comentarios.

La entidad tiene un amplio exceso de capital sobre los requerimientos regulatorios, de los mayores del sector en España –6,8 puntos porcentuales–, por lo que no necesita en este momento deshacerse de una parte de su negocio que se llegó a valorar en su momento en unos 100 millones de euros, según diferentes datos del mercado. “El exceso de capital que tenemos es una fortaleza que nos da la oportunidad de lanzar diferentes iniciativas para generar valor para nuestros accionistas y el banco”, señaló en la última reunión con analistas el director financiero de la entidad, Pablo González, en este mismo sentido.

En concreto, en el primer trimestre de este ejercicio, Unicaja consiguió a través de las comisiones de pagos y cuentas –la entidad no desglosa qué porcentaje viene de cada parte del negocio– un total de 70 millones de euros, levemente por debajo de los 73 millones cosechados un año ante y una cifra que supone el 49% del total de las comisiones recibidas, tal y como consta en el informe.

Además, deshacerse de una parte de Pagos a través de, por ejemplo, una *joint venture* –estructura que se puso sobre la mesa, de acuerdo con las mismas fuentes– implica una reducción de las comisiones que se obtienen a través de estas operaciones, por lo que desde la entidad han optado por elegir la opción que evita esta merma en el lado de los ingresos de la entidad.



Pago con tarjeta. EE

> Unicaja consiguió 70 millones por comisiones de pagos y cuentas en el primer trimestre

Ventas de Pagos

Otros actores relevantes del sector financiero en España han llevado a cabo movimientos de venta total o parcial de sus negocios de pagos en los últimos años. Así, Sabadell anunció hace poco más de un año y medio la venta del 80% de su filial de este negocio a Nexi por 280 millones de euros. La entidad de origen catalán se reservó así el 20% del capital de la compañía Paycomet durante, al menos, tres años. Una vez superado este periodo, Sabadell dispone de una opción de venta que llevó a fijar el importe total de la transacción en 350 millones.

Unicaja batió hasta marzo todas las previsiones y triplicó sus beneficios al conseguir 111 millones de ganancias con una cuenta de resultados que refleja crecimientos de doble dígito en todos sus márgenes. El margen de intereses creció un 32,3% hasta los 390 millones, aupado por la mejora de los tipos. El margen de clientes se incrementó en 17 puntos básicos, hasta el 2,91%.

Renfe da por finalizada la renovación de su cúpula directiva

V. E. MADRID.

Raül Blanco, presidente de Renfe, ha concluido la renovación del Comité de Dirección de la compañía ferroviaria pública con la incorporación de nuevos perfiles profesionales, procedentes del sector privado y enfocados en dar respuesta a la nueva etapa de competencia en el transporte por tren.

La revolución en el organigrama se ha diseñado bajo la pretensión de lograr una transición ordenada. Ha durado tres meses y afecta a todas las áreas de la operadora pública. Los últimos nombramientos han sido los de Diego Crescente como director de Comunicación, Marca y Publicidad; y Joaquim Hortalà como nuevo secretario general y director de la Asesoría Jurídica.

Sergio Álvarez deja la dirección general de Seguros y Fondos de Pensiones

Aitor Caballero Cortés MADRID.

El director de Seguros y Fondos de Pensiones, Sergio Álvarez, acaba de comunicar su decisión de dejar el cargo al que accedió el 24 de febrero de 2017.

Previamente fue director general del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) entre 2011 y 2017. Álvarez no especifica las razones de su marcha, pero fuentes aseguran que se trata de un cese voluntario de la actividad y no una destitución.

De su sustituto aún no se conocen nombres, pero lo previsto es que sea alguno de sus subdirectores generales. Previsiblemente, se conocerá en el próximo Consejo de Ministros.

Santander y Renault negocian crear una filial de ‘leasing’

Quedaría al margen la actividad de financiación a particulares

Agencias MADRID.

El Banco Santander está negociando la creación con Renault de una filial dedicada al *leasing* de coches del fabricante francés, un proyecto que se espera que se concrete para finales de año, según *Les Echos*.

El diario económico francés explica este lunes que los dos socios firmaron un principio de acuerdo hace unos días y que la idea es constituir una empresa compartida a partes iguales con actividad en el mercado europeo de la financiación del alquiler de vehículos.

Renault, que por ahora está presente en 12 países del Viejo Continente, aportaría su flujo de clientes mientras que el Santander, sobre cuyo sistema informático se asentaría la nueva estructura, pondría los fondos.

Quedaría al margen la actividad tradicional de financiación de los clientes que compran un coche.

Tanto Renault como el Santander se negaron a hacer cualquier comentario sobre estas informaciones.

Siempre de acuerdo con *Les Echos*, el fabricante francés pretende desarrollar el alquiler con opción de compra, pero sobre todo la fórmula de alquiler de larga duración en la que al final del contrato se queda con el vehículo.

Esa fórmula en 2023 supuso el 14% de los 1,1 millones de contratos de financiación que firmó Renault.

Su entidad Mobilize Financial Services, que el pasado año generó 1.100 millones de euros de margen operativo, tiene pese a todo un tamaño relativamente modesto y por eso su objetivo es pasar de una flota de 350.000 vehículos en alquiler de larga duración en 2022 a 1 millón en 2030.

Eso requiere una fuerte inversión y de ahí el interés para aliarse con el Santander, que por su parte podría de esa forma desarrollarse en un negocio en el que otros bancos (sobre todo franceses) están mucho más presentes, en particular Société Générale y BNP Paribas con sus respectivas filiales Ayvens y Arval.

Los fondos agotan los seis meses en Celsa sin lanzar la búsqueda de socios

Sí avanzaron, en cambio, con la venta de los activos de las filiales internacionales

Carles Huguet BARCELONA.

Hace seis meses y tres días el *pool* de fondos que hoy controla Celsa anunciaba su desembarco en la compañía. El conjunto de firmas se hacía con el 100% del capital de la siderúrgica tras llegar a un pacto con el Gobierno para que no se entrometiese en una operación que podía llegar a vetar: dar entrada a un socio español con el 20% del accionariado. Hoy no hay rastro de que esta búsqueda se haya iniciado de manera oficial y el Ejecutivo mira hacia otro lado.

Las fuentes consultadas por *elEconomista.es* explican que no se ha abierto ningún proceso para encontrar el socio industrial nacional que exigía la administración a pesar de haber ya cumplido el plazo. Durante este periodo, el equipo dirigido por el presidente, Rafael Villaseca, y el consejero delegado, Jordi Cazorla, sí avanzó en otros aspectos tanto de la operación ordinaria como en sus planes a largo plazo.

Mientras no se registraron avances en la búsqueda del socio español sí se contrató a Citi para explorar la venta de los activos internacionales. La organización con sede en Castellbisbal (Barcelona) encargó al banco una valoración de las filiales de Noruega, Reino Unido y Polonia para afrontar una posible operación. También contrató a Bain & Company para la elaboración de un nuevo plan estratégico.

Las previsiones para el sector

La espera de un clima más propicio para afrontar la venta de un 20% podría extenderse hasta 2025. Según las estimaciones de Eurofer –la patronal europea del acero–, está previsto que el crecimiento de los sectores consumidores de acero desacelere más de lo previsto (+0,2% frente al +0,4% previo) por la crisis de la construcción. En 2025 afrontaría una "moderada recuperación" (+1,5%) que podría alentar a explorar operaciones corporativas con mejores resultados.



Rafael Villaseca, presidente de Celsa. KIKE RINCON

Preguntada por esta falta de avances, la compañía declinó hacer comentarios.

La debilidad del acero

Sin embargo, otras voces explican que esta parálisis obedece a la atonía del sector del acero en Europa, que se encuentra en la parte baja del ciclo. Sin ir más lejos, las ventas de Celsa se encogieron el 22% en 2023 al bajar de los 6.100 millones a los 4.765 millones. Lo mismo sucedió a las grandes compañías del sector, como ArcelorMittal y Acerinox. En España, la producción de acero cayó el 1,2%, según informó Unesid. La cifra quedó en los mismos niveles que 2020, el año del coronavirus.

Por ello, los responsables estarían esperando a una mejora del clima en el continente para lanzar la búsqueda del socio. Evidentemente, Celsa no vale lo mismo en un sector a la baja que en un momento pujante. Cabe recordar, no obstante, que el contexto de debilidad de la industria siderúrgica fue uno de los argumentos de los fondos –secundado por el juzgado de lo mercantil número 2 de Barcelona– para determinar que las previsiones de la familia Rubiralta no eran creíbles y que los resultados en el futuro iban a ser inferiores a los objetivos marcados por la antigua propiedad.

Además de vender un 20%, los fondos se comprometieron a mantener el centro de decisión en España y a respetar los puestos de trabajo en el país, algo que sí han cumplido hasta ahora.

Empresas & Finanzas

GB Foods gana el 14% más, pero estanca la facturación

El beneficio escala a 143 millones a pesar de mantenerse las ventas

Carles Huguet BARCELONA.

Tras un 2022 en el que la inflación segó sus márgenes, GB Foods retoma el crecimiento de los beneficios en 2023. El grupo alimentario de la familia Carulla cerró el ejercicio con un incremento del 14% de las ganancias, que fueron de 143 millones de euros, y lo logró a pesar de sufrir el estancamiento de las ventas, que apenas avanzaron el 1% frente a la campaña comparable.

Según la información hecha pública en el *Registro Mercantil*, la organización propietaria de marcas como Gallina Blanca, Avecrem, Star, Gino y Yatekomo saldó el último ejercicio con otra mejora del resultado después de ver como en 2022 se encogía un 6% hasta los 126 millones de euros. Tras una subida generalizada de los costes, la inflación en las materias primas dio un respiro en la segunda mitad de la pasada campaña.

El incremento de precios tuvo un doble efecto. Hace dos años le sirvió para incrementar a su vez las ventas el 11% hasta los 1.440 millones, pero en 2023 apenas escalaron el 1% y se quedaron en 1.460 millones de euros.

En su memoria corporativa, la compañía explica que el mercado europeo representó el 70% de la facturación. Los 1.022 millones de cifra de negocio se repartieron principalmente entre España, Italia, Holanda, Bélgica, Francia, Alemania, Finlandia, Suecia. Los 438 millones restantes proceden la de división africana, con presencia en más de 30 países entre los que sobresalen Ghana, Nigeria y Argelia.

"El comportamiento del consumidor a lo largo de 2023 ha seguido recuperando los hábitos de consumo pre-pandemia. Esto ha comportado una estabilización tanto de la demanda de productos en general como los comercializados por GBfoods", sostiene la firma.

En un 2023 marcado por la ausencia de operaciones corporativas –en 2022 vendió su filial en Rusia y en 2021 compró el 49% de su filial africana y el 50% de Salsas de Salteras–, GB Foods aprovechó el ejercicio para reducir su deuda. El pasivo con la banca cayó de 438,2 millones a 283,2 millones de euros.

En cambio, la organización sí retomó la senda del dividendo, que parecía abandonada. Pagó 52 millones de euros a sus dos accionistas, el *holding* Agrolimen (76,3%) –también accionista de Affinity Petcare– y Converal Inversiones (23,7%). Ambas sociedades son propiedad de la familia Carulla.



Artur Carulla, presidente de GB Foods. L. MORENO

GF Foods, que no ha hecho comentarios a la petición de *elEconomista.es*, no ofrece previsiones financieras para el ejercicio próximo. Simplemente señala que su objetivo es "seguir creciendo en los mercados en los que está presente apostando por su porfolio de productos de calidad, fáciles de cocinar, que ayuden al consumidor en la consecución de una dieta variada". Además, también buscará "desarrollar los mercados emergentes en los que opera".

Con unas reservas de 504 millones y tras dos años sin compras, el mercado especula también con que este 2024 la empresa familiar catalana pueda volver a la senda de adquisiciones que protagonizó en los últimos años. La gran operación fue la integración de Continental por 970 millones en 2019, pero ya después de la pandemia se hizo con las participaciones que no controlaba de su filial africana y de Salsas de Salteras por más de 305 millones.

Los Carulla sí relanzan su política de adquisiciones en otros negocios

Aunque el apetito de la familia Carulla para crecer de manera inorgánica con GB Foods se mantiene en 'stand by' desde 2021 sí ha retomado la política de adquisiciones con Affinity Petcare, el negocio de alimentación para mascotas que posee. A través de esta división se hizo con una participación no revelada de Dogfy Diet, una 'startup' dedicada a la alimentación natural y a domicilio para perros, comunicó el pasado mes de febrero a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

Nestlé invertirá 22 millones en ampliar la planta de Girona

Construirá una nueva caldera de biomasa para tratar el café

C.H. BARCELONA.

El director general de Nestlé España, Jordi Llach, se presentó este lunes por primera vez a los medios de comunicación con el anuncio de una nueva inversión en sostenibilidad en el país. Dos años después de ser nombrado primer ejecutivo, el dirigente compareció en un contexto complicado por los precios del café y el cacao para hacer pública la construcción de una nueva caldera de biomasa en la fábrica de café de Girona que implicará un gasto de 22 millones de euros.

El directivo expuso que la caldera entrará en funcionamiento a mediados de 2025 y que se sumará a la que el centro ya tiene desde 2020, que implicó una inversión de 17 millones. Aunque no implicará el incremento de la capacidad productiva directamente, sí permitirá avanzar en el compromiso de las cero emisiones netas para 2050.



2025
AÑO
Es la fecha en la que estará en funcionamiento la nueva caldera en la fábrica

La planta está dedicada en la elaboración de café soluble Nescafé y cápsulas Dolce Gusto. "La fábrica de Girona es un claro ejemplo de economía circular en todo el proceso productivo", destacó Llach. Más al ser una instalación que en 2023 generó 52.000 toneladas de posos de café que con la entrada en funcionamiento de la segunda caldera podrán ser tratados en su totalidad.

Remitido

"En Access hemos dado un paso más con la Teleasistencia Predictiva"

RAIMON SANTAMARÍA SERRA REGIONAL MANAGER ACCESS TEC ESPAÑA



Access es una empresa líder europea en software y hardware para Teleasistencia Avanzada. Esta frase, que puede sonar muy fría, está cargada de significado y responde a una misión clara de mejorar la vida y el bienestar de miles de personas.



Hoy, la mayor longevidad (que sin duda es un éxito de nuestras sociedades) ha deparado otras tendencias, como la soledad no deseada o la necesidad de atención domiciliaria, a las que tenemos que dar respuesta desde nuestros sistemas de bienestar y desde el ámbito privado. "Las nuevas tecnologías nos proporcionan herramientas avanzadas para responder a este reto de forma eficaz y segura y al menor coste posible. Access investiga, innova y pone a disposición de la sociedad estas herramientas", explica Raimon Santamaría Serra, Regional Manager Access TEC España.

¿En qué momento nos encontramos en el sector de la teleasistencia?

El sector de la Teleasistencia no es ajeno a la revolución digital vertiginosa que estamos viviendo. Auguro que, por poco tiempo, todavía conviven modelos de teleasistencia con niveles de desarrollo tecnológico muy dispar. Algunos muy tradicionales basados únicamente en la presencialidad; otros algo más avanzados que añaden la geolocalización y la sensórica; y otros, como el modelo Access, que añaden a los anteriores un aporte tecnológico mucho mayor que nos ha permitido dar el paso a la Teleasistencia Predictiva mediante la creación de patrones de conducta, lo que, a su vez, aumenta exponencialmente la protección del vulnerable, la posibilidad de respuesta rápida ante cualquier contingencia y la eficacia de la labor de los trabajadores sociales.

Hace poco menos de un año que Access está en el mercado español con la adquisición de Oysta. ¿Qué objetivos tenéis?

España, tanto por su evolución demográfica como por la calidad de su Sistema de Salud, era y es un objetivo estratégico para Access. La adquisición de Oysta, una compañía muy dinámica y a la vanguardia tecnológica, responde a este deseo de la compañía de estar presente en un país en el que la teleasistencia se está consolidando como un servicio básico para el bienestar de la sociedad.

"La Teleasistencia Predictiva aumenta la protección del vulnerable, la posibilidad de respuesta rápida y la eficacia de la labor de los trabajadores sociales"

¿Qué servicios ofrecéis?

Access TEC combina los dispositivos tecnológicos más avanzados del mercado con los servicios de Centro de Atención que permiten tener un conocimiento preciso y en tiempo real de las actividades de los mayores y una respuesta inmediata ante cualquier contingencia. Esto representa un elemento de tranquilidad para los mayores y para sus familiares, y una información de mucho valor para hacer más eficaz la inestimable labor de los trabajadores sociales.

Actualmente en España, las competencias en materia de asuntos sociales están muy repartidas entre las Comunidades Autónomas, las diputaciones provinciales y las entidades locales. Los fondos europeos, sobre todo tras la pandemia de la COVID, están suponiendo un avance muy importante para consolidar estos servicios. Por este motivo, estamos centrados en el cliente institucional.

Nuestros dispositivos son los más intuitivos para los usuarios y los únicos que cuentan con pantalla integrada

¿Por qué debemos decidirnos por Access?

Access representa un salto tecnológico muy significativo en cuanto al estándar del mercado. Somos pioneros en Teleasistencia Predictiva, es decir, no solo respondemos a los acontecimientos que puedan surgir de forma inesperada, sino que nos anticipamos a ellos con el análisis y la evaluación de los patrones de conducta. Quizás esa sea nuestra mayor ventaja competitiva, pero, además, tecnológicamente somos la opción más avanzada. Somos una plataforma abierta e integrable con otras opciones de mercado. Nuestros dispositivos son los más intuitivos para los usuarios y los únicos que cuentan con pantalla integrada. Somos la única opción de mercado compatible con los cinco modos de comunicación y con hasta 150 sensores diferentes, y podemos dar servicio combinado in-home/out-home.

Hemos empezado hablando del presente de la teleasistencia, ¿por dónde pasa su futuro?

El futuro de la teleasistencia domiciliaria está intrínsecamente ligado al envejecimiento de la población (la OMS proyecta que, para 2050, habrá 2.100 millones de personas mayores de 60 años, comparado con los 900 millones en 2015), y con el incremento en la demanda de servicios de teleasistencia que se refleja en las proyecciones económicas (un informe de Grand View Research estima que el mercado global de teleasistencia alcanzará los 55.5 mil millones de dólares para 2027, creciendo a una tasa compuesta anual del 16.8% desde 2020).

La combinación de estos factores sugiere que la teleasistencia domiciliaria no solo se convertirá en una necesidad crítica para la atención de la salud en el hogar, sino también en un campo de innovación constante, donde la tecnología jugará un papel fundamental. Desde dispositivos IoT hasta aplicaciones de inteligencia artificial, estas tecnologías mejorarán la capacidad de monitoreo y respuesta en tiempo real, aumentando la eficiencia y efectividad de los servicios de teleasistencia.



www.theaccessgroup.com

Empresas & Finanzas

McDonald's abrirá más de 200 locales en España en los próximos cuatro años

Su presidente, Luis Quintiliano, anuncia que en 2028 superarán las 800 unidades

Javier Mesa MADRID.

La cadena de hamburgueserías McDonald's superará la cifra de 800 restaurantes operativos en España en 2028 gracias a un plan de crecimiento que incluye la apertura de más de 200 locales en cuatro años, según explica el presidente de la compañía en nuestro país Luis Quintiliano.

Con motivo de la presentación de su Informe de Impacto 2024, *Crecer para impactar en positivo,* el directivo explicaba ayer que este ambicioso plan de expansión llegará aparejado de la creación de más de 10.000 puestos de trabajo.

Tras haber triplicado su ritmo de aperturas en nuestro país en los últimos años, la multinacional cuenta con más de 600 restaurantes en nuestro país y genera más de 26.000 puestos de trabajo directos y unos 60.000 de manera indirecta a través de su cadena de valor.

Impacto positivo

En cuanto a la generación de impacto positivo en España, Quintiliano aseguraba que el compromiso de la cadena con la sostenibilidad abarca tres vertientes, la económica, la social y la medioambiental. En el terreno económico, el directivo apuntaba que su plan de crecimiento consolidará a la marca como actor clave en el panorama empresarial nacional y como uno de los principales empleadores del país.



La cadena cuenta en la actualidad con más de 600 hamburgueserías en España. EP

El máximo responsable de la cadena recordaba que su apuesta por la calidad de los ingredientes ha llevado a la marca a contar con más de un 70% de su cesta de la compra proveniente de proveedores de origen local, un dato que se enmarca dentro de su estrategia de apoyo al campo español, como el lanzamiento de su iniciativa *Big Good*.

En cuanto al impacto social, Quintiliano destacaba el apoyo a las familias a través de la colaboración con la fundación infantil Ronald McDonald y sus casas para acoger a las familias de niños con enfermedades que requieren hospitalizaciones prolongadas. Asimismo, el directivo recalcaba la importancia de iniciativas como el *McHappy Day* por el que toda la recaudación de una jornada generada por la venta del Big Mac se dona a la mencionada donación, así como el programa *Happy Meal Readers* que ha logrado distribuir más de 9 millones de libros desde su lanzamiento en 2019.

El presidente de la cadena también recordaba que han implementado más de 35 medidas específicas dentro de su Plan de Igualdad para fomentar valores como la diversidad y la inclusión, en el que destaca el protocolo para la gestión de la diversidad sexual y reasignación de género, pionero a nivel mundial y que les ha valido el sello de Aenor que certifica su compromiso con la igualdad de género.

Por último, en el apartado del compromiso con el medioambiente, Quintiliano resaltaba ambiciosos objetivos como el de lograr la neutralidad climática en 2050, tanto para sus oficinas y restaurantes,

> El plan de crecimiento de la marca incluye la creación de 10.000 puestos de trabajo

como en su cadena de suministro, así como el ahorro de más de 800 toneladas de residuos plásticos desde 2019 o el 95% de uso de energías renovables en sus operaciones. Además de la apuesta por la instalación de sistemas fotovoltaicos, el presidente de McDonald's avanzaba que cuentan con más de 150 restaurantes dotados de instalaciones para la recarga de vehículos eléctricos.

CAF opta sola a un pedido de Metro Madrid de 412 millones

El contrato, de 40 trenes para la línea 1, se suma al logrado hace meses para las líneas 6 y 8 del suburbano por 450 millones

M. Martínez BILBAO.

CAF ha presentado la mejor oferta técnica y económica para hacerse con el contrato lanzado por Metro de Madrid de 412 millones de euros para renovar la flota de trenes de la línea 1 del suburbano.

Se trata del segundo contrato que la empresa que dirige Javier Martínez Ojinaga se adjudica para Metro de Madrid en los últimos meses, tras hacerse recientemente con el encargo para fabricar 40 trenes para las líneas 6 (Laguna-Lucero) y 8 (Nuevos Ministerios-T4 Aeropuerto) por 450 millones.

Aunque la adjudicación de este segundo contrato no se ha producido formalmente, CAF es la única empresa que ha pasado a la fase final y la única a la que se le ha pedido la entrega de la documentación correspondiente para su adjudicación. Hitachi y Alstom fueron excluidas en marzo de esta licitación



Javier Martínez Ojinaga, CEO de CAF. EE

El contrato está destinado al suministro de 40 trenes bitensión 600 Vcc-1500 Vcc de gálibo estrecho, que se asignará como dotación de la línea 1.

Este es uno de los dos concursos en los que se dividió el macropedido de 1.100 millones de euros lanzado por Metro de Madrid para renovar su flota. El primer lote que ya se adjudicó CAF se refiere a 40 trenes monotensión de gálibo ancho y electricidad a 1.500 Vcc, destinados a las líneas 6, 8 y 11.

Mantenimiento y control

Ambos contratos incluyen el diseño, fabricación, suministro y puesta en marcha de los trenes, con una duración de 10 años, así como el desarrollo de un programa de optimización para el ciclo de vida útil de estos trenes, de unos 40 años. También se contemplan las revisiones de mantenimiento preventivo para el control y seguimiento, con una previsión de 120.000 kilómetros anuales para los de gálibo ancho y de 84.000 para los de estrecho.

El grupo Asturiana de Laminados refinanciará 100 millones de deuda

Javier Romera MADRID.

Asturiana de Laminados reformulará su plan de negocio y reestructurará su deuda, que supera los 100 millones de euros. La compañía, controlada por el empresario Macario Fernández y especializada en la producción de bobinas y chapas de zinc, ha comunicado al BMW Growth que su objetivo es adaptar su nuevo plan "a la situación actual del mercado y a la coyuntura económico-financiera", además de "estabilizar y reforzar la estructura de la sociedad para afrontar con garantías los retos del futuro". La compañía, que no ha detallado por ahora en qué consistirá la reestructuración, cerró el último ejercicio con una deuda de más de 100 millones de euros, una cifra superior incluso a sus ventas después de haber sufrido un recorte de los ingresos del 24%, hasta 101,6 millones de euros. Asturiana asegura en su último informe anual que "cuenta con previsiones de caja para los próximos 15 meses desarrolladas utilizando premisas razonables" para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo y mantener su actividad comercial.

La reducción de las ventas y la deuda financiera han arrastrado a Asturiana de Laminados a una situación financiera muy complicada, con unas pérdidas consolidadas de 9,3 millones de euros en el último ejercicio, cinco veces más que en 2022.

Con un capital circulante negativo de 13,5 millones -en el ejercicio anterior fueron 5,5 millones - la compañía, controlada por el empresario Macario Fernández y especializada en la producción de bobinas y chapas de zinc, anunció el pasado 6 de mayo la paralización del proyecto de su fábrica en Villabrázaro, en la provincia de Zamora, perteneciente a su filial Latem Aluminium.

Lilly y Novo Nordisk invierten 20.000 millones para fabricar adelgazantes

La americana despliega 5.300 millones y la danesa compró al mayor productor

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

Las dos multinacionales que romperán el mercado en los próximos años calientan motores. Tanto Lilly como Novo Nordisk quieren inundar el mercado de medicamentos para adelgazar ante la fuerte demanda que se espera y entre ambas firmas ha destinado más de 20.000 millones a mejorar sus capacidades productivas. Un montante que da imagen del gran mercado que se abre ante ellos, donde las previsiones más conservadoras hablan de 44.000 millones anuales a nivel mundial.

El último movimiento lo ha realizado Lilly, quien ha anunciado una inversión multimillonaria para ampliar sus capacidades productivas. La farmacéutica destinará 4.900 millones de euros para construir un enorme complejo de fabricación. El gasto impulsará la producción del ingrediente activo (API) para sus productos de tirzepatida, que se utiliza en la producción de Zepbound, su milagro contra la obesidad.

Esta inversión multiplica por diez la anunciada hace un año. Entonces, Lilly anunció 413 millones de euros para mejorar sus instalaciones de cara a producir más medicamento para adelgazar. Cabe recordar que entonces también existía un problema de suministro de medicamentos para la diabetes, que comparten fórmula farmacéutica con los adelgazantes.



El CEO en España de Lilly, Christina Vega. EE

El CEO en España de Novo Nordisk, Rodrigo Gribble. N. M

> El mercado mundial para estos tratamientos es de 44.000 millones de euros

Por su parte, el rival de la estadounidense en el mercado de la obesidad, Novo Nordisk, también ha destinado inversiones récord en su historia de cara a prepararse para inundar el mercado con su solución. La más llamativa es la adquisición de Catalent, uno de los gigantes de la fabricación, por más de 10.000 millones de euros. Según el acuerdo, la farmacéutica se hace con el control de tres instalaciones, que esperan que ayuden a aumentar la producción de su adelgazante a partir de 2026. Cabe subrayar que anteriormente Catalent ya se encargaba de las tareas de llenado y envasado de jeringas y plumas de este medicamento.

Pero más allá de esta adquisición, la danesa también prepara las fábricas en su país para cubrir la demanda de este medicamento. Fue a finales de 2023 cuando Novo Nordisk anunció una inversión de 5.631 millones de euros para crear capacidad adicional en toda la cadena de producción, es decir, desde la fabricación del ingrediente activo hasta el envasado.

Todas estas inversiones llegan poco antes de que se produzca la aprobación general en todo el mundo de Mounjaro (Lilly) y Wegovy (Novo Nordisk), si bien su llegada ya se ha producido en algunos países europeos y Estados Unidos.

Situación en España

Entre los mercados en los que buscan su hueco estos medicamentos se encuentra España. La situación entre ambos fármacos es diferente, teniendo ventaja la solución danesa. Wegovy se estrenó en España bajo un modelo que no es habitual. La terapia necesita de receta médica para ser adquirido, pero a diferencia de la mayoría de los que pertenece a esta modalidad, no cuenta con financiación pública, es decir, el usuario tiene que pagar la totalidad del importe. Según avanzó este periódico en exclusiva, el tratamiento cuesta entre 179,89 euros y 292 euros por caja al mes, dependiendo de la dosis, y hay que recordar que es un tratamiento crónico.

Por su parte, Lilly sigue en conversaciones con el Ministerio de Sanidad para ver cuál es la fórmula elegida. Hasta la fecha no ha trascendido nada de estas conversaciones, pero podría imitar el modelo de Wegovy y optar por un *precio libre* o bien lidiar con la Comisión Interministerial para buscar financiación pública.

> Novo Nordisk compró uno de los gigantes de la fabricación a nivel mundial

La segunda de las opciones le brindaría cierta ventaja frente al competidor, ya que le costaría un 60% menos al usuario final de la terapia. Eso sí, también podría demorar su llegada al mercado.

Samsung 'morderá' las ventas en España de la terapia estrella de la filial de AstraZeneca

Sanidad recoge también la financiación de 'Sunlenca', el fármaco contra el VIH de Gilead

Rocío Antolín MADRID.

La Comisión Interministerial de Precios de Medicamentos y Productos Sanitarios (CIPM) ha autorizado en su última reunión la financiación de varios tratamientos. Este es el caso del medicamento genérico (biosimilar) *Epysqli* de Samsung Bioepis, que ha recibido el *sí* para poder ser usado en el síndrome hemolítico urémico atípico, una enfermedad rara. Competirá en el mercado español contra el *superventas* de Alexion Pharmaceuticals (filial de AstraZeneca) *Soliris,* el medicamento original.

La llegada de una competencia genérica o biosimilar al mercado acarrea una depreciación de la molécula de al menos el 25% (incluso puede llegar al 40% en algunos casos) frente al de marca. Por tanto, *Epysqli* deberá tener un valor más bajo al actual de *Soliris*; y este último bajar su precio si quiere seguir comercializándose.

Los últimos resultados anuales de AstraZeneca, correspondientes al año 2023, apuntan que *Soliris* fue el cuarto medicamento más vendido de la farmacéutica y el primero dentro de su rama de enfermedades raras. Es más, facturó 2.900 millones de euros a nivel mundial. En concreto, 1.597 millones en Estados Unidos y 617 millones en Europa, entre otros mercados.

La nueva indicación del medicamento de Samsung Bioepis, llega a España casi dos meses después de que la Agencia Europea del Medicamento (EMA) le diese su visto bueno. Además, fue en mayo del año pasado cuando Europa concedió la autorización de comercialización para su otro uso: hemoglobinuria paroxística nocturna en adultos y niños. *Soliris* también está indicado para esta enfermedad.

Otro medicamento cuya financiación ha sido autorizada por la CIPM es *Sunlenca*, el medicamento innovador contra el VIH de Gilead. Este tratamiento viene a cubrir una necesidad médica no cubierta. La Sociedad Española Interdisciplinaria del SIDA (Seisida) ha explicado a este periódico que la parte novedosa de este fármaco es "su mecanismo de acción".

Se trata del primer inhibidor de la cápside. "Es idóneo para los pacientes que son resistentes a otros tratamientos y no tienen alternativa", apuntan desde la sociedad. Además, se administra primero por vía oral y después de manera subcutánea cada seis meses. A día de hoy, los únicos medicamentos disponibles era una pastilla que los pacientes tienen que tomarla diariamente y unos inyectables cuyo efecto dura alrededor de dos meses.

Otros tratamientos

En su última reunión, la CIPM ha decidido autorizar un total de seis nuevos medicamentos y dos nuevas indicaciones. Según el acta, se ha resuelto la financiación de *Briumvi*, la terapia contra la esclerosis múltiple –que afecta a alrededor de 55.000 españoles– de Neuraxpharm; *Evkeeza*, el tratamiento indicado para la hipercolesterolemia de Ultragenyx, e *Inaqovi* de Otsuka Pharmaceutical, dirigido contra un tipo de leucemia.

Tal y como recoge el documento, la comisión también ha decidido incluir en su lista de medicamentos autorizados *Livmarli,* que está dirigido a una enfermedad rara: síndrome de Alagille, entre otros.

Empresas & Finanzas

La Justicia da la razón a la Superliga: la Uefa y la Fifa abusan del monopolio

La magistrada da la razón a los promotores de la nueva competición europea

Javier Romera MADRID.

La Justicia da la razón a la Superliga y acusa a la FIFA y la UEFA de haber abusado de su posición de dominio. En una sentencia dictada por el Juzgado de lo Mercantil número 17 de Madrid, la magistrada titular del mismo ha ordenado a las dos organizaciones "cesar en sus conductas anticompetitivas". La magistrada titular ha estimado parcialmente la demanda presentada por la European Super League Company declarando que ambas están impidiendo la libre competencia en el mercado.



De izquierda a derecha: Florentino Pérez, Bernd Reichart (CEO de la Superliga) y Joan Laporta. EE

Según ha comunicado el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, en el fallo se ordena también a la FIFA y a la UEFA a que cesen en las conductas anticompetitivas sancionadas y se les prohíba su reiteración futura, además de condenarles a retirar inmediatamente todos los efectos de las actuaciones irregulares "que se hayan producido antes o durante la duración de este procedimiento, que comenzó el 18 de abril de 2021 cuando ESLC anunció la puesta en marcha de un proyecto de nueva competición de fútbol profesional, llamado Superliga, y ejercitó acciones en materia de defensa de la competencia ante la respuesta de las citadas instituciones". La jueza se pronuncia así en la misma línea que ya hizo el tribunal europeo al que había planteado una cuestión prejudicial.

Contra todo pronóstico, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), señaló ya en diciembre que existe un "abuso de poder" por parte de la UEFA y la FIFA, destacando que ambas organizaciones no tienen la capacidad de sancionar a los clubes. El auto del TJUE dejó claro ya que "las normas de la FIFA y de la UEFA sobre la autorización previa de competiciones de fútbol entre clubes van en contra del derecho europeo".

Tanto la UEFA como LaLiga habían defendido en el juzgado que la empresa que se creó para impulsar esta competición, European Super League Company, no tiene actividad económica desde que fue constituida en marzo de 2021, por lo que "no hay proyecto". LaLiga señaló, en concreto, que esta compañía tiene la hoja registral cerrada, porque no han presentado las cuentas anuales en los últimos años. "No tiene actividad, ni patrimonio", afirmó la competición presidida por Javier Tebas.

Aunque la UEFA no negó durante el juicio el abuso de poder, sí que reafirmó que "es indudable que se ha abandonado el proyecto, pues no hay legitimización activa ni un objeto social", unos hechos que ya se desestimaron en la audiencia previa. Otro de los puntos de apoyo de los dos demandados era la defensa de los valores del deporte europeo. El abogado de la UEFA puso el foco en los principios de mérito deportivo y solidaridad, al igual que LaLiga, como uno de los fundamentos sobre los que se sustenta el fútbol europeo, defendiendo que la SuperLiga no cumpliría con estos principios. La SuperLiga apunta, en cambio, que el proyecto "está llegando a la meta de un mercado libre" y ha anunciado medidas legales contra Tebas. La competición, impulsada por el Real Madrid y el FC Barcelona, acusa al máximo dirigente de LaLiga de "vulneración de la Ley de competencia desleal, por ataque a sus proyectos empresariales y a sus directivos".

> La magistrado ordena a la Uefa "cesar en sus actividades anticompetitivas"

HIH cuelga el cartel de 'se vende' en el centro Meixueiro por 40 millones

El parque comercial, que se encuentra en Vigo, cuenta con unos 20.000 m2

Alba Brualla MADRID.

El mercado de los centros comerciales y parques de medianas está en plena ebullición con un volumen de inversión hasta la fecha que supera con creces el total del pasado año. En este contexto, HIH prepara la venta de uno de sus activos en Vigo. Se trata del Parque Meixueiro, un *retail park* que suma 20.000 metros cuadrados repartidos en dos plantas y que saldrá al mercado en breve, según apuntan distintas fuentes del sector a elEconomista.es, que aseguran que la operación rondará los 40 millones de euros.

El activo, que cuenta con marcas reconocidas como Decathlon, MediaMarkt o Maisons du Monde, se inauguró en el verano de 2009 y fue en enero de 2011 cuando Henderson Global Investors adquirió el parque de medianas en nombre de HIH (en ese momento Warburg-Henderson) por 35 millones de euros. Hasta entonces estaba en manos de Oralco.

Esta fue la segunda adquisición de HIH en España en el segmento comercial, ya que un año antes se hizo también con el centro comercial Nervión Plaza de Sevilla por 94 millones de euros.



Parque Comercial Meixueiro, en Vigo. EE

La salida al mercado de este activo, que según apuntan fuentes del sector ya ha estado en otras ocasiones a la venta, coincide ahora en un momento de efervescencia ya que hasta mayo el sector de los centros comerciales acumula operaciones de inversión por volumen de unos 700 millones de euros, lo que supone que ya se ha superado con creces las cifras de todo el ejercicio de 2023.

Esta cifra crecerá de forma notable a lo largo de los próximos meses, ya que los expertos aseguran que hay muchas operaciones que salieron al mercado el año pasado, que quedaron congeladas, y que finalmente se cerrarán este ejercicio. A ello se suma otras transacciones que están surgiendo estos meses como la venta del centro Espai Gironès.

Tal y como adelantó este medio, Commerzbank se ha sumado también a la ola de operaciones y ha abierto el proceso de venta del que es uno de sus activos estrella en España. En este caso, la transacción de este activo ubicado en Salt, Girona, podría rondar entre los 130-140 millones de euros, según fuentes del sector.

> El propietario del inmueble lo adquirió en el año 2011 por 35 millones de euros

Toyota España logra un beneficio histórico de 19,4 millones en 2023

A. Tejero MADRID.

Toyota España cerró el ejercicio fiscal 2023 –comprendido entre abril de 2022 y marzo de 2023– con un beneficio récord en 31 años de actividad. Todo ello se debe a la apuesta de la filial por las ventas de modelos híbridos no enchufables. El beneficio de la sociedad en el ejercicio fiscal 2023 alcanzó los 19,45 millones de euros, un 56% más en tasa interanual.

Clicars recorta sus ingresos un 17,4% en su primer semestre fiscal

A. Tejero MADRID.

Clicars ha recortado un 17,4% su cifra de negocios en el primer semestre de su ejercicio fiscal 2024 –comprendido entre octubre de 2023 y marzo de 2024– hasta situarlo en los 150,5 millones de euros. Pese a esta caída, la actividad de Clicars se sitúa como el tercer mercado más importante del Grupo Aramis, matriz de Clicars, tras Francia y Reino Unido.

OLA DE REESTRUCTURACIONES Y MAREJADA EN EL SECTOR PESQUERO

Los expertos dan las claves y el análisis de por qué el sector atraviesa momentos delicados

C. Reche MADRID.

Necesidad de liquidez, planes de reestructuración y concursos de acreedores. Son los síntomas que el sector pesquero vive en España desde el pasado año, con un largo listado de compañías en vigilancia especial. Atunlo, Fandicosta o Xeldist, empresas que suman decenas de miles de puestos de trabajo en Galicia, son algunas de las firmas afectadas y que en la actualidad tratan de capear el temporal.

Sobre el futuro que les espera a este tipo de compañías, Javier Castresana, socio de Reestructuraciones e Insolvencias de A&O Shearman, explica que "en la mayoría de los casos, el mantenimiento o incremento de líneas de circulante permitirá la gestión de las tensiones de caja que pueda haber, y una recalendarización de la deuda habilitará que sea atendida con la mayor estabilización de los precios".

Nadie tiene dudas de que hay mucho en juego. El *Informe sobre la pesca, la acuicultura y la industria transformadora en España. Retos para su sostenibilidad*, elaborado por el Consejo Económico y Social (CES), revela que la actividad del sector ha caído un 12,3% en la última década, pero que, no obstante, todavía sostiene aproximadamente 66.000 empleos en España, con más de la mitad en Galicia.



Un barco pesquero. EE

Diego Comendador, responsable de Deal Advisory de KPMG en Galicia, ahonda en las causas macroeconómicas que ayudan a entender este escenario. Una de ellas es, sin duda, la crisis derivada del Covid-19, que implicó un cambio en el *mix* de ventas, paralizó por completo durante unos meses el canal HORECA (hoteles, cafeterías y restaurantes).

"Esta situación no tuvo un efecto negativo en las compañías, ya que pudieron compensar, en líneas generales, la caída de un canal con la subida del otro. No obstante, sí tuvo efecto el incremento generalizado de deuda por la facilidad del acceso a la financiación gracias a los avales del Instituto de Crédito Oficial", explica Comendador.

El resto de fenómenos extraordinarios se han sucedido en años posteriores. El conflicto de Ucrania de 2021 desató una subida relevante de los costes energéticos y de las materias primas en general, lo que contrajo los márgenes del sector, al no ser inmediata la repercusión de costes al consumidor; en el 2022 se disparó la inflación y seguidamente el Banco Central Europeo (BCE) comenzó a subir el tipo oficial. Y finalmente el pasado año el consumo empezó a resentirse y las ventas, medidas en toneladas, se contrajeron.

La realidad es que la fuerte subida de los costes y la escasa demanda ante la fuerte inflación ha provocado una caída sin precedentes en el consumo de pescado que amenaza con ahogar a un gran número de empresas. En este sentido, Atunlo, Fandicosta y Actemsa, tres empresas significativas de la industria, han solicitado concurso o precuncurso de acreedores.

Ignacio Fernández Aguado, socio del área de Reestructuraciones de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, ahonda en las posibles soluciones para que estas empresas reviertan su situación. "Tendrán que plantear unos planes de viabilidad que permitan su continuidad para poder atender sus créditos de manera más satisfactoria que se haría a través de una liquidación concursal. De esta forma, será posible que se puedan plantear y aprobar planes de reestructuración que habiliten su continuidad", explica. Sobre las líneas maestras de estos planes, Fernández menciona aspectos a abordar como "la renovación y modernización de la flota, el relevo generacional, la promoción del consumo de pescado y el fomento de la acuicultura sostenible".

Sobre si la aparición de los fondos de deuda puede ser otra posible solución, Castresana lo afirma y lo justifica en que "el ciclo del crédito ha cambiado radicalmente". Los fondos, por tanto, "van a hacer posible muchas restructuraciones que las limitaciones regulatorias de las entidades financieras impedirían. Serán los grandes dinamizadores del mercado y, sin duda, invertirán en aquellas situaciones en las que exista viabilidad y claridad en la generación de beneficios a futuro".

Otras empresas como Iberconsa han recibido apoyo financiero de su propietario, el fondo Platinum, y ha logrado reestructurar su deuda. La fórmula pasó en este caso por extender las líneas de crédito sindicado de 385 millones de euros con Bank of America Merrill Lynch, Morgan Stanley y Santander para un periodo adicional de tres años. El acuerdo se selló el pasado año, habida cuenta de que el vencimiento llegaba este 2024.

No hay que sacar de esta lista a la nueva Pescanova, el líder del sector. La compañía vio cómo en 2023 se rompió el acuerdo para su venta en los instantes finales, una vez su principal accionista, Abanca, llegara a un acuerdo para vender el 80% de sus acciones al grupo canadiense Cooke. En este sentido, fue clave que EY advirtiera en la *due diligence* de dificultades de liquidez.

> Atunlo, Fandicosta y Actemsa son algunas de las empresas que capean el temporal

Escasos márgenes

La radiografía financiera de estas compañías revela que, de forma generalizada, operan con unos márgenes operativos reducidos (entre un 1,5% y un 5% sobre su cifra de ventas), lo que las hace especialmente susceptibles de sufrir ante vaivenes negativos del mercado cuando no pueden repercutir estos impactos a sus precios de venta. A ello se suma que presentan históricamente ratios de endeudamiento muy elevados.

Pablo Simón Jiménez, socio en el área de Deal Advisory y Debt & Restructuring de BDO, aporta estas cifras y recuerda que, además, "el sector se ha visto también afectado por interrupciones en las cadenas de suministro, provocando la escasez de materias primas y prolongados plazos de entrega".

Bolsa & Inversión

BBVA debe elevar la opa a 4 'sabadelles' para valorar el banco en la media del sector

El canje para ajustarse a las ratios de Europa sería de 1 por 4,058 títulos, en torno a 2,46 euros

El sectorial del Viejo Continente cotiza, de media, a 0,94 veces su precio/valor en libros

C. Simón/ C. Moya MADRID.

Casi un mes después de que BBVA lanzase su primera oferta (amistosa) sobre Sabadell, consistente en un canje de acciones de 1 por 4,83 del banco catalán, el mercado aguarda expectante a lo que suceda en los próximos meses. Lo primero, que los reguladores den el visto bueno y, posteriormente, qué parte del accionariado acepta o no la oferta hecha por la vía de la opa hostil.

Sin embargo, el punto de vista del Consejo de Sabadell parte de que la oferta presentada por BBVA infravalora a la catalana y sus posibilidades de crecimiento a futuro. Actualmente, Sabadell está cotizando a 0,73 veces su valor en libros después de revalorizarse más de un 60% en lo que va de año. Pese a esto, sigue existiendo una gran diferencia con sus pares. En España, Bankinter CaixaBank y el propio BBVA cotizan con prima frente a su valor contable y solo Unicaja lo hace con más descuento que la empresa presidida por Oliu.

Fuentes cercanas a la operación arguyen que el Consejo de Sabadell empezaría a ver con buenos ojos ofertas que se acercasen a valorar a la catalana a los ratios medios del sector en Europa. En este sentido, la media del precio/valor en libros en el Viejo Continente se sitúa en las 0,94 veces. Por lo tanto, si igualarse al resto fuera el argumento de la mayoría del accionariado de Sabadell para ir a la opa, deberían exigir que la prima pagada por BBVA, aunque sea solo a través del canje de acciones y no de dinero en metálico, fuera del 29% y no del 8,4% en el que se sitúa ahora por los niveles de cotización de una y otra entidad.

Esta prima del 29% equivale a valorar las acciones del banco catalán en 2,46 euros por acción, muy por encima de las valoraciones medias de las firmas de análisis. En cuanto a lo que es el canje de acciones, este hipotético precio supondría intercambiar 1 acción de BBVA por cada 4,058 de Sabadell. O lo que es lo mismo, se trata de valorar la entidad en 13.400 millones de euros aproximadamente, un 23% de lo que capitaliza actualmente la firma vasca. La contrapartida a esta posibilidad es, lógicamente, si estas valoraciones permiten que la operación sea acreativa desde el punto de vista del beneficio por acción. Asimismo, esta prima exigiría una ampliación de capital mayor por parte de BBVA.

"A nosotros nos parece que el precio ofrecido es suficientemente atractivo como para que la operación pueda tener más probabilidades de salir adelante que en 2020 pero, consideramos que el reparto de poder será un factor relevante, además de que el pago es en acciones y no en efectivo, lo que no gusta en Sabadell y podría frenar la operación", explican en Renta 4.

Los pilares de Sabadell para reivindicar una mejor oferta son, según explican desde Citi, "un RoTE de más del 11,5% y el 12% este año y el siguiente y el compromiso de distribuir cualquier exceso de capital a partir del 13% a sus accionistas, con lo que la dirección espera repartir 2.400 millones entre 2024 y 2025". Desde Jefferies aportan que "en los términos actuales el acuerdo tiene sentido, pero cabe preguntarse por qué no se ha hecho antes si estratégicamente surgían tantas sinergias de escala como dicen".

Desde que se conoció la intención de BBVA, el mercado ha recogido esta oferta como una buena oportunidad para meter en cartera los títulos de Banco Sabadell, que se revaloriza casi un 30% en un mes y un 71,6% en el conjunto del año, lo que la coloca como la compañía más alcista del Ibex 35. Por recomendación, el consenso de expertos que recoge FactSet aconseja comprar sus títulos.

Cerca de su valor contable

Como se adelantaba, en clave española, a Bankinter, que es el banco que históricamente no cotiza con descuento frente a su valor contable, se le unen BBVA y CaixaBank. Estas dos últimas logran recoger en su acción el total del valor de sus activos por primera vez desde 2017, para el banco vasco, y desde 2018 para la entidad dirigida por José Ignacio Goirigolzarri.

El Stoxx 600 Banks, que recoge a las entidades bancarias más representativas del Viejo Continente, anota una revalorización de casi el 20% en bolsa en el año, con unas compañías impulsadas por unos tipos de interés en niveles no vistos desde hacía dos décadas (en el 4,5% la facilidad de depósito). Estas subidas bursátiles, con 23 firmas del índice con alzas anuales de más del 20%, dejan al 40% de las mismas cotizando por encima de su valor contable actualmente. El impacto positivo que tienen unos tipos de interés elevados en los márgenes de los bancos podría cambiar próximamente, ya que el mercado espera que el Banco Central Europeo realice la que sería la primera bajada desde que empezaron a subir en 2022.

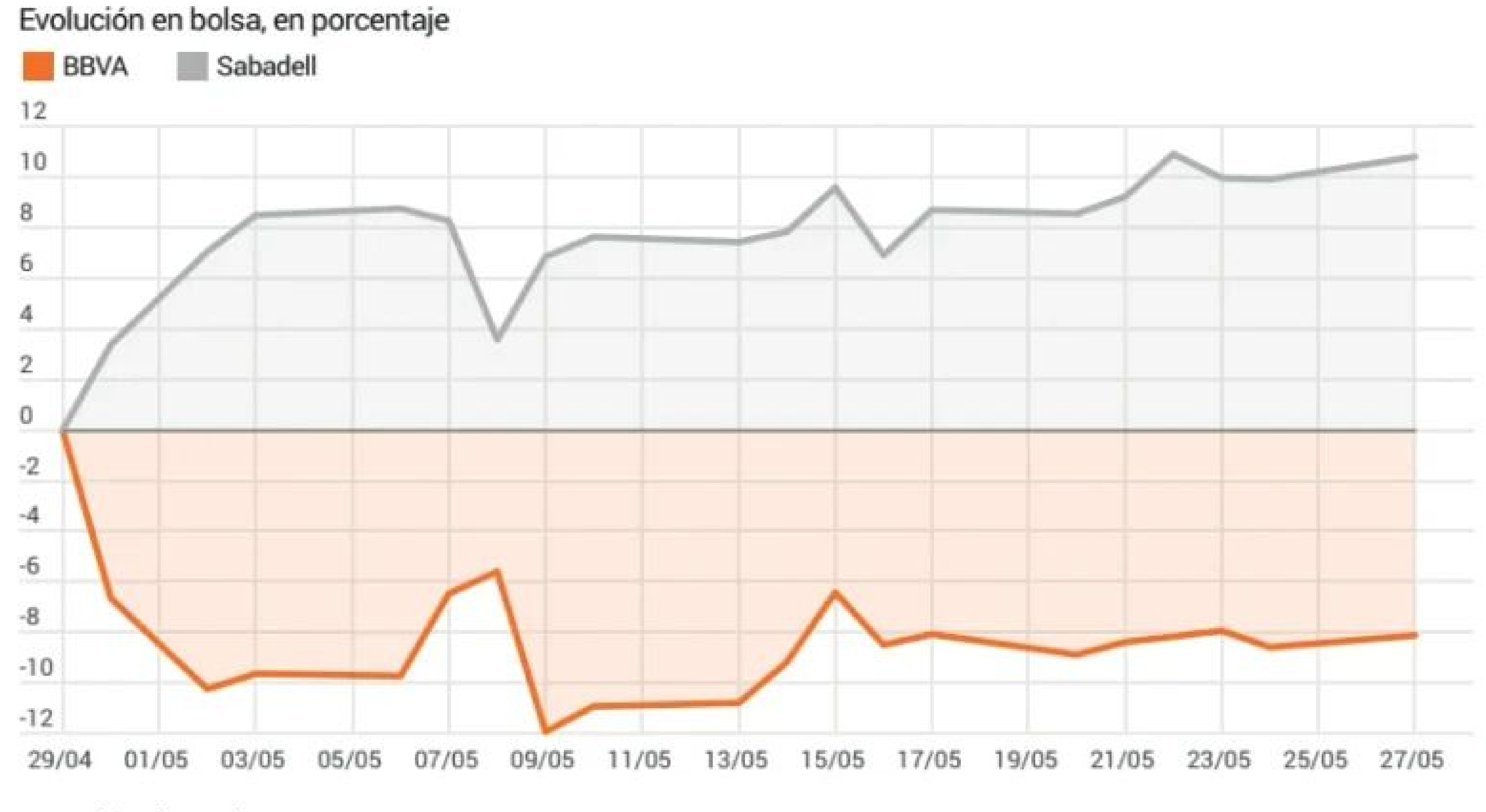
Al desgranar por valores el índice, y filtrando por las entidades con una capitalización de mercado superior a 5.000 millones de euros, 14 de las 36 compañías que cumplen este parámetro alcanzan o superan su valor contable en el precio de su acción. Con la media del precio/valor en libros de estas 36 firmas se llega a las 0,94 veces en las que cotiza el sectorial bancario. Se trata, no obstante, de la ratio promedio del sector más elevada desde el año 2017, cuando el segmento cotizaba a también a 0,94 veces su valor contable.

Hay que recordar que el promedio del Stoxx 600 Banks durante los últimos 10 años de tipos cero ha sido de 0,75 veces, y que solo durante algún momento concreto entre 2017 y 2018 se ha rebasado el valor contable (hacia esas fechas el mercado descontaba un inicio de subidas de tipos que finalmente no llegó a darse). En sus momentos más bajos, que coinciden con la época de la pandemia sanitaria, este promedio ha llegado a descender hasta las 0,40 veces.

Actualmente el banco catalán se compra a 0,73 veces su valor contable

BBVA, Bankinter y Caixa ya cotizan por encima del valor de sus libros tras las alzas de este curso

Hay 18 puntos de diferencia en bolsa desde la oferta



Ecuación de canje

1 acción de BBVA por cada 4,83 de Sabadell

	BBVA	Sabadell	Canje	Prima
Precio del 29 de abril	10,9	1,7375	6,3	29,9
Precios actuales	10,0	1,91	5,24	8,40

Canje si BBVA pagase Sabadell a 0,94 veces/valor en libros

Precio de Sabadell si cotizase a 0,94 veces/valor en libros	Prima sobre el precio actual	Ecuación de canje de acciones que implica esta prima
2,46	29%	1 por 4,058

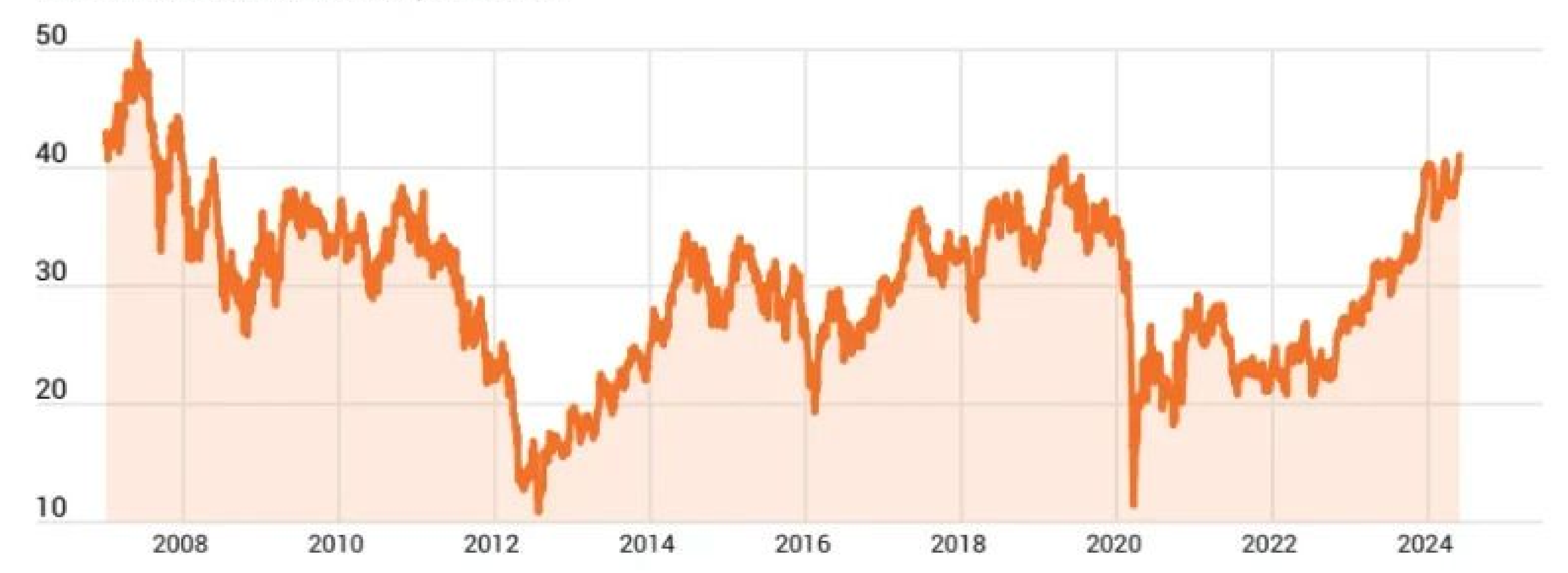
	Precio/ valor en libros (veces)	Potencial (%)	Rec.
BBVA	1,12	15	M
Sabadell	0,73	5	C
Media europea	0,94		

Recomendación del consenso de mercado: C Comprar M Mantener V Vender.
Fuente: Bloomberg y FactSet.

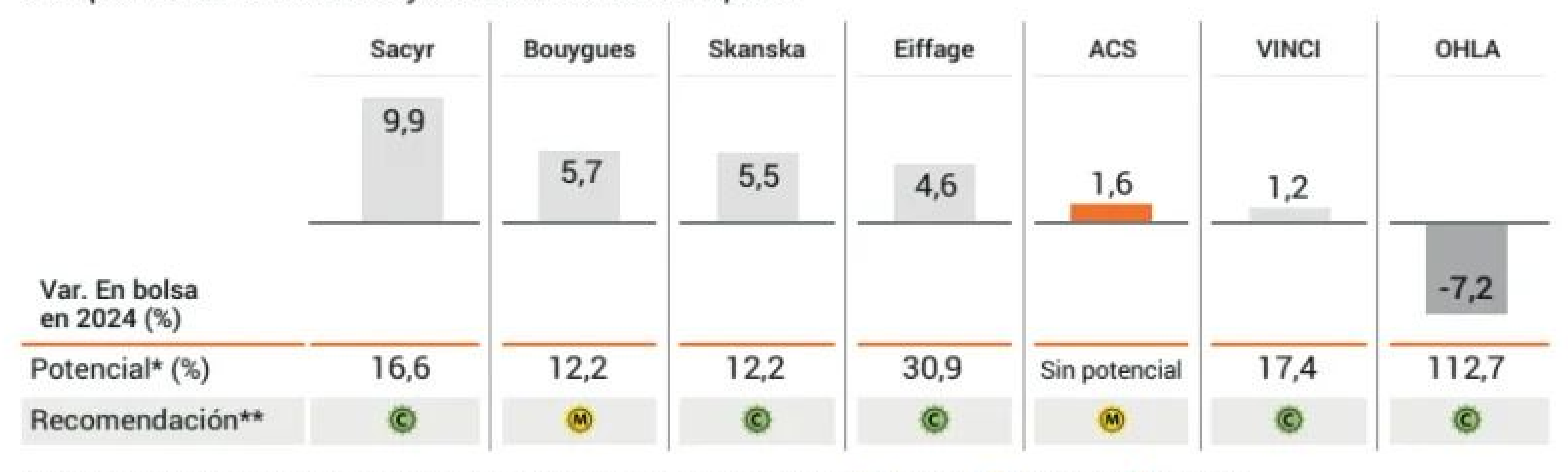
elEconomista.es

Supera los 41 euros

Evolución en bolsa de ACS, en euros.



Compañías constructoras y concesionarias europeas



	Sacyr	Bouygues	Skanska	Eiffage	ACS	VINCI	OHLA
Var. En bolsa en 2024 (%)	9,9	5,7	5,5	4,6	1,6	1,2	-7,2
Potencial* (%)	16,6	12,2	12,2	30,9	Sin potencial	17,4	112,7
Recomendación**	C	M	C	C	M	C	C

* Según consenso de mercado. ** Recomendación del consenso de mercado: C Comprar M Mantener V Vender.
Fuente: Bloomberg.

elEconomista.es

COTIZA POR ENCIMA DEL PRECIO OBJETIVO

ACS toca máximos de 2007 tras la inversión de Criteria

Ofrece una de las mejores rentabilidades por dividendo del sector europeo, pero cotiza sin potencial para los expertos

Sergio M. Fernández MADRID.

ACS superó los 41 euros por título que supone ver a la compañía cotizando en máximos de diciembre de 2007. La empresa constructora, cada vez más concesionaria, se apunta la última subida gracias al *aterrizaje* de CriteriaCaixa como el segundo accionista de la compañía solo por detrás de su presidente y fundador, Florentino Pérez. No obstante, la acción de ACS tiene poco recorrido por delante para los expertos en los precios actuales.

El consenso de mercado que recoge FactSet estima que el precio objetivo de ACS está en los 37,5 euros, unos niveles que ya traspasó a mediados de mayo. Es decir, sería la única compañía entre las grandes constructoras europeas que cotiza sin potencial mientras cuenta con un consejo de mantener, si se aplica el algoritmo de recomendaciones realizado por *elEconomista.es* en base a los datos de FactSet. Además, cotiza con un descuento del 15% respecto a la media del sector con un PER (veces que el beneficio queda recogido en el precio de la acción) inferior a las 17 veces.

El atractivo que ven algunos expertos en ACS está más allá de los precios en los que cotiza. Desde el departamento de análisis de Bankinter reiteraron su visión positiva en la compañía después del salto de Criteria al accionariado. "ACS cuenta con atractivo en el medio y largo plazo", según recogen desde la firma que sí que aconsejan comprar con un precio objetivo por encima de la media, en los 42,9 euros.

Por un lado, está la rentabilidad por dividendo de ACS, uno de los aspectos que persiguen desde CriteriaCaixa en su esfuerzo por aumentar su peso en las cotizadas españolas. La constructora de Florentino Pérez ofrece una rentabilidad superior al 5% que se sitúa solo por detrás de la de Bouygues que alcanza el 5,3% a precios actuales.

Por otra parte, está la mejora de las expectativas puesta en la compañía de cara a este 2024. Si bien no es la constructora y concesionaria europea que más crecerá este ejercicio respecto al año pasado, según previsiones de FactSet, si se sitúa entre las que vieron una mejora del beneficio bruto de explotación para el conjunto del año tras cerrar este primer trimestre. "Aunque la cotización ofrece un potencial limitado a corto plazo, seguimos considerando que existe potencial de crecimiento", recogieron recientemente desde Renta 4. Ahora, se espera que supere los 2.000 millones de euros de ebitda que supondría anotar el mejor ejercicio desde 2020 por el incremento de su cartera de pedidos y el aumento de las tarifas de sus concesiones.

Sube un 3,6% tras anunciarse la compra

CriteriaCaixa se ha convertido en el segundo mayor accionista de ACS con una participación del 9,361% del capital de la constructora. Según comunicó Criteria a la CNMV, el desembolso de la operación habría alcanzado los 983 millones y daría acceso a un asiento en el consejo de administración del grupo. Desde el jueves al cierre, la acción sube un 3,6%. Además, la sociedad inversora de Caixa irrumpió recientemente en Puig e incrementó su presencia en valores como Telefónica.

Acciona Energía rebota en el parqué después del 'profit warning'

Violeta N. Quiñonero MADRID.

Acciona Energía no había vivido en su corta historia bursátil (cotiza desde julio del 2021) una sesión tan bajista como la del viernes. Tras presentar resultados, la filial verde de Acciona anunciaba que el objetivo de ebitda inicialmente fijado para este ejercicio (de 1.100 millones de euros, 1.400 millones si se incluían las plusvalías por las desinversiones) finalmente será menor, debido a las previsiones actuales de los previos y una producción inferior a la esperada. Este *profit warning* llevó a las acciones de la energética renovable a sufrir una caída del 5,3%.

El castigo por estos recortes ha sido, sin embargo, puntual y este lunes su cotización volvía al positivo, prácticamente recuperándose en una sola jornada del golpe del pasado viernes, al registrar una subida del 5,1%, la mayor en una sesión desde el pasado diciembre (con ella era la firma más alcista del Ibex 35 este lunes).

Pese a estas caídas y a falta de cuatro sesiones para dar por finalizado mayo, Acciona Energía se encamina a cerrar en bolsa el mes más alcista de toda su historia. Por el momento, su cotización se revaloriza en mayo algo más de un 16%. Con este saldo, este sería su segundo mes en positivo en el año, tras los avances que acumuló en marzo del 5,7%. No obstante, el negativo continúa dominando en su cotización, pues está aún se deja casi un 21% de su valor en el año.

Pese al escepticismo que produjo la rebaja de estimaciones, desde Renta 4 vieron en los resultados trimestrales de Acciona Energía algunos puntos positivos como la confirmación del *guidance* de la capacidad instalada (1,7 GW/hora en 2024), la rotación de activos y la recuperación de los precios de mercado. En este último aspecto, desde el banco de inversión explican que "pese al negativo primer trimestre, los precios de la electricidad parecen recuperar la senda alcista en este mes de mayo, lo que podría ayudar a cumplir el objetivo de 65 eur/MWh de precio medio capturado para el conjunto de 2024".

Golden Goose anunciará esta semana su salida a bolsa en Milán

Paola Valvidares MADRID.

Golden Goose planea presentar una oferta pública de venta (OPV) inicial a la bolsa de Milán a lo largo de esta semana, según informa *Bloomberg*. En noviembre del año pasado, la empresa dedicada al *retail* de ropa de lujo inició los preparativos para su salida en el índice de la ciudad italiana. En la actualidad el Ftse Mib es el selectivo más alcista del continente europeo, con una subida de casi el 14% en lo que va del año. La firma transalpina se uniría al reciente debut en el parqué de la catalana Puig.

El precio de un par de sus zapatillas deportivas con la estrella oscila los 500 euros. Golden Goose pertenece al fondo Permira, la cual compró a la empresa de zapatillas en el año 2020 por 1.300 millones de euros. Aunque sus cuentas no son de dominio público, *Bloomberg* valora en alrededor de 3.000 millones de euros a la empresa originaria de Venecia, incluyendo la deuda. Además, calcula que los títulos de la firma tendrán una cotización entorno a los 13 euros por acción, comparando su lanzamiento con la marca de abrigos Moncler que también cotiza en el Ftse Mib italiano.

Aun así, este no es el mejor momento para la moda del continente europeo. El grupo Kering (la matriz de empresas como Gucci, Balenciaga o Yves Saint Laurent) es la empresa más bajista del EuroStoxx 50 en el año y el sector acusó la semana pasada tras el anuncio de Chanel de "tiempos difíciles" para la industria.



Bolsa & Inversión

Lane (BCE): "Seguiremos en zona restrictiva el resto de año"

El economista jefe del banco solo da por hecho un recorte de los tipos de interés en junio

elEconomista.es MADRID.

El Banco Central Europeo (BCE) está en vías de empezar a recortar los tipos de interés la próxima semana, pero tendrá que mantener la política restrictiva hasta 2024, según el economista jefe, Philip R. Lane. "La mejor forma de enmarcar el debate este año es que todavía necesitamos ser restrictivos durante todo el año", declara Lane al *Financial Times* en una entrevista publicada este lunes. "Pero dentro de la zona restrictiva podemos movernos algo a la baja".

Preguntado sobre la posibilidad de un movimiento en la reunión del 6 de junio, ha dicho que "salvo sorpresas importantes, en este momento hay suficiente en lo que vemos para eliminar el nivel superior de restricción". El inicio de la relajación monetaria en la próxima reunión del BCE ha sido ampliamente telegrafiado. Los pasos siguientes están menos claros, y los mercados esperan que los responsables políticos no tomen medidas en julio y reanuden las reducciones en septiembre.

Sin embargo, no parece haber un claro consenso. El miembro del Consejo de Gobierno François Villeroy de Galhau se mostraba este martes en contra de la postura de que solo habrá una bajada de tipos y luego el BCE se dará un tiempo para volver a recortarlos.



Lane, economista jefe del BCE. REUTERS

"A veces leo que deberíamos recortar, pero solo una vez por trimestre (con las proyecciones económicas) y, por lo tanto, excluir julio", explicó el alto cargo en una entrevista al periódico alemán *Boersen-Zeitung*. "¿Por qué deberíamos hacer eso, si tomamos la decisión reunión tras reunión y basándonos en datos?", sentenciaba Villeroy. "No digo que debamos comprometernos en julio, pero debemos mantener nuestra libertad", añadía.

¿Diagrama de puntos?

Por su parte, Lane en la entrevista con el periódico británico, también muestra su reticencia a que el BCE elabore un diagrama de puntos (o *dot plot*) similar al que una vez al trimestre ofrece la Reserva Federal de EEUU (Fed), en el que muestra las expectativas de sus responsables sobre la evolución de los tipos en los próximos años. "Estudiamos muchas simulaciones de la futura senda de tipos. Pero creo que filosóficamente es importante mantener la máxima agilidad, es decir, tomar decisiones reunión por reunión", argumenta el irlandés.

El mes pasado Isabel Schnabel, la también miembro del Consejo de Gobierno, se mostró a favor de que la institución elabore una guía sobre los tipos de interés. "Hay razones para que los bancos centrales publiquen lo que esperan que ocurra en cuanto a la senda de los tipos. Pero al final la agilidad se maximiza diciendo que tomamos decisiones reunión por reunión", dejando la puerta abierta a "todos los futuros posibles", cree el economista jefe.

Las 'boutiques' alemanas buscan crecer en el mercado español

Assenagon AM, con 50.000 millones de patrimonio, ha sido la última en llegar

Ángel Alonso MADRID.

Las *boutiques* de inversión alemanas se han fijado en España con el objetivo de ganar clientes y aumentar su volumen patrimonial. La última en llegar ha sido Assenagon Asset Management, una firma que maneja más de 50.000 millones de euros y que se une a una lista en la que también se encuentran Flossbach von Storch, DJE Kapital o MainFirst.

Compiten en un mercado muy reñido en el que, aunque los activos bajo gestión de las gestoras internacionales han menguado a favor de los productos conservadores de las entidades financieras españolas, manejan un patrimonio considerable, de 276.000 millones de euros. Una tarta a la que no quieren renunciar y donde deberán hacerse un hueco frente a otras firmas independientes, como las francesas, o sus hermanas mayores, como DWS o Allianz Global Investors.

En el caso de varias de las *boutiques* germánicas, cuentan con una oferta que también incluye productos de renta fija o retorno absoluto, lo que facilita su entrada en el radar de los selectores de fondos y los inversores institucionales, como *family offices*, aseguradoras y fondos de pensiones, en un momento en que se buscan estrategias con valor añadido frente al bajo coste de la gestión pasiva y la promesa de doble dígito de rentabilidad de las inversiones no cotizadas.

Radiografía de las firmas independientes alemanas

Flossbach von Storch	
Patrimonio (mill. €)	70.000
Sede	Colonia
Número de fondos	13
Productos estrella	Flossbach von S. SICAV - Multiple Opp.
	Flossbach von Storch - Bond Opportunities
	Flossbach von Storch - Multi Asset - Defensive
	Flossbach von Storch - Multi Asset - Balanced
	Flossbach von Storch - Multi Asset - Growth

Assenagon Asset management	
Patrimonio (mill. €)	50.000
Sede	Múnich
Número de fondos	8
Productos estrella	Assenagon Credit SubDebt y CoCo
	Assenagon Credit Selection ESG
	Assenagon Alpha Volatility
	Assenagon Multi Asset Conservative
	Assenagon Short Term Income
	Assenagon Value Size

DJE Kapital	
Patrimonio (mill. €)	17.000
Sede	Múnich
Número de fondos	-
Productos estrella	DJE – Zins & Dividende
	DJE - Multi Asset & Trends
	DJE – Zins Global
	and DJE – Short Term Bond

MainFirst	
Patrimonio (mill. €)	5.000
Sede	Frankfurt
Número de fondos	10
Productos estrella	MainFirst Absolute Return Multi Asset
	MainFirst Global Equities Unconstrained Fund
	MainFirst Global Dividend Star
	MainFirst Top European Ideas Fund

Fuente: elaboración propia. elEconomista.es

Hay que tener en cuenta que, aunque son firmas independientes, manejan un patrimonio de 70.000 millones en el caso de Flossbach von Storch o de 50.000 millones en el caso de Assenagon AM, muy por encima de los 6.000 millones que tiene Bestinver, la primera firma independiente por volumen de activos en España.

Assenagon Asset Management ha fichado para su crecimiento en el sur de Europa a Nadia Bucci, quien considera que el mercado español de gestión de activos es uno de los más dinámicos del Viejo Continente y ofrece oportunidades. La firma, que nació en 2007 y cuenta con 85 especialistas y oficinas en Múnich, Fráncfort, Luxemburgo y Zúrich, es reconocida, entre otras, por sus estrategias de volatilidad, como el *Assenagon Alpha Volatility*, que maneja más de 1.400 millones de patrimonio, o el el *Assenagon Multi Asset Conservative*.

"La gestión de la cartera se basa principalmente en las diferencias de precio relativas entre las volatilidades de los índices de renta variable y las de los valores individuales del índice a través de pares. Esta estrategia se lleva a cabo principalmente mediante el uso de derivados, que generalmente constituyen sólo una fracción de los activos líquidos del fondo. Para garantizar el máximo nivel de seguridad, los activos líquidos disponibles se invierten especialmente en deuda pública de alta calidad. El fondo se gestiona activamente y no está vinculado a ningún índice de referencia", explica Bucci.

Quizá la firma que más ha apostado por el mercado español ha sido Flossbach von Storch, que cuenta con una oficina en Madrid a cargo de Javier Ruiz Villabrille como country head desde que llegó hace casi una década. "Tenemos una gama de fondos limitada con un objetivo claro: invertir con sentido común. Esto se observa muy claramente en todos nuestros productos multiactivos, pero también queda claro en los productos de renta fija, como el *FvS Bond Opportunities*, o de renta variable, como el *FvS Global Quality*. Son fondos que buscan oportunidades en sus respectivas clases de activos. Siempre a nivel global y sin limitarse por ningún índice de referencia. Es una filosofía diferente que encaja muy bien con la filosofía del inversor español", asegura Ruiz Villabrille.

> El 'FvS Bond Opportunities' o el 'Assenagon Alpha Volatility' son sus fondos estrella

DJE Kapital y MainFirst no cuentan con equipo propio en España, sino que tienen delegada la distribución de sus fondos a firmas especializadas en este servicio, como Capital Strategies en el caso de la primera. DJE Kapital también maneja un volumen patrimonial importante, de 17.000 millones de euros, y su fondo estrella es el *DJE Zins & Dividende*.

Foro Medcap, dos décadas de impulso a las ‘small’ y ‘mid’ caps

Análisis



Jesús González

Director gerente de BME Growth

Las efemérides permiten siempre echar la vista atrás y reflexionar sobre el camino recorrido. Este 28 de mayo comienza la vigésima edición del *Foro Medcap*, el evento anual que organizamos desde BME para poner en contacto a inversores con pequeñas y medianas empresas cotizadas. El encuentro, que se ha consolidado como la cita de referencia para este tipo de compañías y los inversores nacionales e internacionales especializados en ellas, nos permitirá conocer los planes de negocio de las empresas y también debatir sobre diversas cuestiones de actualidad.

El mundo ha cambiado mucho en estas dos décadas de *Foro Medcap*. Los mercados financieros, también. En lo que respecta a la presencia de *small* y *mid caps* en la Bolsa, se ha dado un significativo paso adelante. Hasta hace no tanto, las compañías de menor tamaño veían los mercados financieros como un espacio ajeno a ellos, accesible sólo para las grandes compañías multinacionales. Por suerte, esta mentalidad ha ido cambiando.

En 2004 cotizaban fuera del IBEX 35 en la Bolsa española 165 empresas y a cierre de abril de este año lo hacían 233. Si a éstas les sumamos las 25 que actualmente están inscritas en el Entorno Pre Mercado, que es el programa de aceleración de BME para las compañías que están pensando en dar el salto a los mercados financieros, podríamos decir que en dos décadas hay un centenar más de compañías pequeñas y medianas que están presentes en el día a día de las opciones de financiación y crecimiento que ofrecen los mercados de valores. Es una buena noticia. Por supuesto, no puede conducir a la complacencia porque, como veremos, todavía hay mucho por avanzar, pero la mayor presencia de todo tipo de empresas en los mercados financieros es un ejemplo muy positivo para el conjunto de la economía.



Palacio de la Bolsa de Madrid. A. MARTÍN

> Una vía para fomentar la inversión en pymes es crear fondos especializados

En BME ayudamos a las empresas a crecer, a crear riqueza y empleo de calidad. Cotizar en los mercados de capitales aporta a las compañías una serie de ventajas únicas: diversificar sus fuentes de financiación para no depender en exclusiva de la bancaria, ganar en reputación y en capacidad de retener y atraer talento, financiar de forma recurrente sus planes de crecimiento, afrontar operaciones corporativas a través de acciones… Cada vez más empresas son conscientes de ello.

La creación de BME Growth en 2006 ha ayudado a este crecimiento. Desde entonces, este mercado, orientado a las empresas de menor tamaño, ha acompañado en su desarrollo a dos centenares de empresas. Hoy cuenta con 140 compañías que capitalizan más de 19.000 millones de euros. Sólo en los últimos cuatro años se han incorporado a este mercado 45 nuevas compañías. A él se unió recientemente BME Scaleup, un mercado para *scaleups*, empresas familiares y socimis que creamos el año pasado y que ha recibido ya a tres compañías. La existencia de estos mercados, que se adaptan a las necesidades específicas de estas compañías, contribuye a que cada vez más empresas den el paso de cotizar.

Mucho camino por recorrer

En los últimos años, la presencia de compañías de menor tamaño en los mercados españoles ha crecido, pero no podemos engañarnos, queda aún mucho camino por recorrer, un gran potencial de crecimiento. Las pymes son el 98% del tejido empresarial español y suponen en torno al 65% del PIB y de los empleos en nuestro país. Es decir, aún faltan muchas de estas empresas por llegar a los mercados.

A principios de este año, en BME publicamos el *Libro Blanco* sobre el impulso de la competitividad de los mercados de capitales españoles. En él se analiza cuál es la situación de los mercados financieros en nuestro país en comparación con los países de referencia de nuestro entorno y, sobre todo, se proponen 56 medidas para impulsar su competitividad. Entre esas medidas concretas hay varias que se refieren a la promoción de la llegada de más empresas pequeñas y medianas a los mercados, ya sea a la Bolsa o a mercados como BME Growth o BME Scaleup.

Una de esas propuestas es la creación de fondos de inversión especializados en pymes nacionales. Países como Francia, Italia o Reino Unido, no sólo cuentan con esta clase de vehículos, sino que llevan décadas incentivando la inversión de los ciudadanos mediante incentivos fiscales potentes. Gracias a ello han resultado ser motores de capital para los mercados nacionales. Además, al ser estos vehículos aptos para inversores minoristas, permiten ampliar y diversificar la base inversora. Por eso, es necesario desarrollar la normativa apropiada para crear nuevos vehículos de inversión colectiva especializados en pymes, como por ejemplo los Fondos de Inversión en pymes sostenibles (FIESES).

También es importante que las pymes cotizadas cuenten con el mismo tratamiento que las que no lo son. La ley de *startups* elimina los incentivos fiscales a estas empresas si pasan a cotizar en Bolsa, ya sea en el mercado principal o en sistemas multilaterales de negociación como BME Growth. Es el mundo al revés, quitar los incentivos a los accionistas de las empresas que deciden salir a Bolsa, aunque sea la de las pymes.

Son sólo dos ejemplos de las medidas que podrían dar un impulso significativo a la presencia de pequeñas y medianas empresas en los mercados financieros. Es algo que sería positivo para las empresas, sus empleados, sus accionistas, sus proveedores, la comunidad inversora y para la sociedad en su conjunto.

Lighthouse ya ofrece su servicio de análisis a 35 cotizadas

El servicio de análisis del IEA reduce del 25% al 12% la ratio de empresas ‘huérfanas’

María Domínguez MADRID.

Lighthouse, el servicio de análisis fundamental del Instituto Español de Analistas para pequeños valores, ya cubre a una de cada cinco cotizadas del mercado español: en concreto, publican análisis sobre 35 *small* y *micro caps*. Esta es una de las principales conclusiones que se extraen del informe anual de esta plataforma, difundido este lunes. Lighthouse está cerca de alcanzar ya su objetivo para 2025, que era llegar a las 40 empresas.

En los últimos 12 meses, Lighthouse ha iniciado cobertura de seis nuevas compañías: Energy Solar Tech, Iflex, Vanadi, Vitruvio, Clerhp y Laboratorio Reig Jofre. Los 35 valores que en total cubre a día de hoy pertenecen, prácticamente a partes iguales, al Mercado Continuo y a BME Growth (la bolsa de las pymes).

Lighthouse nació en 2018, de la mano del IEA y Bolsas y Mercados Españoles (BME), con la finalidad de reducir el número de valores españoles huérfanos de análisis (esto es, aquellos que no reciben seguimiento alguno por parte de los analistas). Dicho seguimiento se redujo de forma abrupta tras la entrada en vigor de MiFID II, una directiva, que, entre otras cosas, obligó a las gestoras a separar los pagos que se realizan a los analistas de las comisiones de negociación. Las más damnificadas fueron precisamente las cotizadas más pequeñas.

> Se acerca a su objetivo de realizar una cobertura a 40 compañías españolas en 2025

Desde que iniciara su actividad, en junio de 2018, Lighthouse ha contribuido a reducir el ratio de orfandad del Mercado Continuo en aproximadamente un 50% (pasando del 25% al 12%). Este servicio “juega un papel fundamental en el mercado de análisis español y continúa mejorando el nivel de cobertura de las compañías cotizadas, muy especialmente en el segmento de Small&Micro Cap”, recuerda Alfredo Echevarría, director de Lighthouse. Eso sí, esta plataforma ni recomienda ni da precio objetivo; “Pero da las claves para que el inversor pueda decidir”, señala Echevarría.

El informe publicado este lunes, titulado *Ideas para encontrar ideas*, incluye un análisis exhaustivo de todas las compañías a las que da cobertura actualmente Lighthouse, con el objetivo de “facilitar al inversor institucional todo aquello que necesita para tomar una decisión de inversión: proyecciones financieras con máximo detalle, análisis estratégico de cada compañía, *momentum* (qué se espera de la compañía en 2024), riesgos y finalmente indicadores de valoración”, según explica el director del servicio.

El estudio también destaca seis compañías en las que encuentra datos e indicadores de mucho interés desde el punto de vista del *momentum* de su negocio y valoración: Adolfo Domínguez, Alquiber, Clerhp, Inmobiliaria del Sur, Nicolás Correa y Seresco. “Son solo algunos ejemplos. Queremos que Lighthouse sea visto como una herramienta útil al mercado, ya que da visibilidad a compañías cotizadas del segmento Micro Cap, casi siempre desconocidas, y en las que con frecuencia hay ideas de inversión excelentes”, explica Echevarría.

Pueden buscar oro o vender palas a los que lo buscan



Recomendaciones del estratega de Ecotrader

Joan Cabrero

En el dinámico y competitivo mundo de las inversiones, identificar sectores con alto potencial de crecimiento y estabilidad es clave para maximizar los rendimientos y minimizar los riesgos. Una estrategia intrigante y efectiva es invertir en compañías de materiales y construcción, un sector que provee los insumos esenciales para diversos proyectos de infraestructura y desarrollo. Este enfoque puede compararse con la famosa analogía de la fiebre del oro: mientras algunos buscan oro, otros venden las palas necesarias para la búsqueda. En este contexto, las empresas de materiales y construcción representan esas "palas", proporcionando los elementos indispensables para que otros sectores prosperen.

El sector de materiales y construcción abarca una amplia gama de productos y servicios, desde cemento y acero hasta tecnologías innovadoras para edificación sostenible. Estas compañías no solo son fundamentales para el desarrollo urbano y rural, sino que también se benefician de tendencias macroeconómicas como el crecimiento poblacional, la urbanización y las iniciativas de infraestructura de los gobiernos. Además, el enfoque creciente en la sostenibilidad y la eficiencia energética está impulsando la demanda de materiales de construcción avanzados y ecoamigables, abriendo nuevas oportunidades de inversión.

> Buzzi Spa, Covestro, Holcim y Taylor Wimpey como ideas para invertir en la construcción

En este análisis, exploraré qué compañías del sector de materiales y construcción que tienen mejor aspecto desde el punto de vista técnico. Preferiblemente, compañías que se encuentren dentro de la lista de zafiros azules, esto es que sean candidatas a entrar en próximas revisiones del fondo asesorado por elEconomista.es Tressis Cartera ECO 30. Esas compañías son las que presentan los mejores fundamentales dentro de su sector.

Buzzi Spa

La compañía italiana Buzzi Spa se dedica principalmente a la producción, distribución y venta de cemento, hormigón premezclado y áridos naturales. Técnicamente, estamos ante un título en modo "cohete", es decir, en subida libre absoluta, lo que representa la situación técnica más alcista que existe. Este tipo de situaciones suelen causar vértigo a los potenciales inversores interesados en comprar acciones de la compañía, haciendo que muchos se echen para atrás y busquen opciones más débiles. Sin embargo, lo óptimo en muchas ocasiones es comprar fortaleza y olvidarse de los valores débiles, que suelen desarrollar tendencias bajistas que invitan a mantenerse al margen.

Esto no significa que debamos comprar acciones de Buzzi al precio actual, persiguiendo los precios, sino que lo conveniente es identificar la compañía y esperar pacientemente a que acometa una consolidación o corrección, como la que vimos entre agosto y octubre del año pasado y entre abril y marzo de este año, que llevó al título a caer alrededor de un 15% desde su último máximo. Lejos de ser una señal de debilidad, esto debe ser visto como una oportunidad de compra.

Covestro

A lo largo de los últimos meses las acciones de Covestro, que es una empresa alemana especializada en la fabricación de productos químicos de aislamiento término y plásticos de policarbonato, se encuentra consolidando de forma lateral posiciones entre la resistencia de los 55 euros y el soporte de los 45 euros. Todo apunta a que es cuestión de tiempo que este lateral se resuelva al alza y en cuanto supere los 55 euros el título se dirigirá a marcar nuevos altos sobre los que estableció en 2021 en torno a los 63 euros. Con stop en los 45 euros es una opción de compra que considero muy atractiva y que valoro incorporar a la lista de recomendaciones de Ecotrader. Cuando eso ocurra, serán informados.

Holcim

Holcim comenzó la producción de cemento en 1912 en la villa de Holderbank (Lenzburg, Cantón de Argovia, a 40 km de Zúrich) y usó el nombre de Holderbank AG hasta 2001 cuando cambió su nombre por Holcim. Actualmente es la cementera más grande del mundo, seguida de CEMEX.

Técnicamente estamos delante de un valor con características y comportamiento similar al de Buzzi y la operativa podría ser similar, si bien es cierto que en este caso hasta cabría la posibilidad de poner un pie en la zona actual, con los precios actuales que discurren por los 80,20 euros, toda vez todo apunta a que podríamos asistir a una continuidad alcista importante antes de que acabemos viendo esa consolidación, que serviría para poner el segundo pie. Stop agresivo en los 76,50 francos suizos.

Taylor Wimpey

Taylor Wimpey es otro de los zafiros azules que quiero analizar. Estamos delante de unos los mayores constructores residenciales del Reino Unido, con más de 5.000 empleados en todo el mundo.

Desde el punto de vistas técnico, el líder en la construcción y desarrollo de viviendas en el Reino Unido, nos ofrecería una oportunidad de compra magnífica si la consolidación lateral alcista que desarrolla se dirige a buscar apoyo a la base de su canal, que actualmente discurre por las 135-137 libras. Ahí pueden situar sus órdenes de compra en busca objetivos iniciales en los máximos de 2021 en torno a las 160 libras y luego los altos históricos pre Covid crash en torno a las 195. Stop en las 128 libras.



Ecotrader Más información en **www.ecotrader.es**

Soportes y resistencias a vigilar en el Ibex

Cifras en euros

Empresa	Análisis	Primer Soporte	Segundo Soporte	Primera Resistencia	Segunda Resistencia
Acciona	Aprovechen el rebote a los 124-140 euros para vender	100	82	140	166
Acc. Energía	Confirma un suelo en 18,50 euros tras batir los 22 euros	20	18,5	25,8	29
Acerinox	Mantener buscando objetivos iniciales en los 11-11,30 euros	10	9,4	11	11,3
ACS	Soporte clave en los 35,40 euros. Es más un mantener que un comprar salvo que caiga a 35,50	37,3	35,4	41	Subida Libre
Aena	Mantener buscando disfrutar de la subida libre. Primer objetivo en 200	163,8	154	200	Subida Libre
Amadeus	Mantener en busca de los 78-80 euros	62	59	68,8	78
Arcelor Mittal	Mantener / comprar buscando objetivos en los 30-33 euros	23	22,5	25,55	27
Bankinter	Mantener. Subida libre absoluta Mantener. Reducir en un rebote a	7,05	6,75	Subida Libre	Subida Libre
BBVA	10,50-11 euros. Techo temporal en 11 euros	9,38	9	10,5	11
CaixaBank	Mantener. Subida libre absoluta. Techo temporal en 5,25 euros	4,5	4,3	5,25	Subida Libre
Cellnex	Mantener. Objetivos en 37 y 39 euros	29,5	28,45	37	39
Enagas	Comprar en la zona de los 12- 12,50 euros (soporte de largo plazo)	12,5	12	14,4	16,7
Endesa	Mantener. Resistencia histórica en los 20 euros	16,8	15,9	19	20
Ferrovial	Mantener con stop en los 33 euros Mantener buscando objetivos en	33	31,5	Subida Libre	Subida Libre
Fluidra	25,70 euros Alta volatilidad. Vender en un rebote	21,7	20	25,7	27
Grifols	a los 12 euros. Posible suelo en los 6,40 euros	7,65	7	12	16
IAG	Mantener. Objetivos en los 2,50 euros. En el peor de los casos puede caer a 1,80 euros	1,9	1,8	2,5	2,6
Iberdrola	Mantener. Subida libre tras batir los 12 euros	10,4	9,87	Subida Libre	Subida Libre
Inditex	Mantener. Subida libre. Comprar con stop en 39	42,2	41,5	Subida Libre	Subida Libre
Indra	Mantener. Subida libre. Comprar si cae a 17	17	15,8	Subida Libre	Subida Libre
Inmb. Colonial	Mantener con stop en 4,90 euros.	4,9	4,5	6	6,7
Logista	Mantener. Comprar en una caída a 25 y 24 euros	25	24	26,35	Subida Libre
Mapfre	Mantener. Esperar a 2-2,09 para comprar	2,05	1,92	Subida Libre	Subida Libre
Melia	Mantener buscando objetivos en los 8-8,30 (donde pueden recoger beneficios parciales)	6,5	6	8	8,3
Merlin	Mantener. Entra en subida libre absoluta tras batir los 10,50	8,75	8	Subida Libre	Subida Libre
Naturgy	Mantener	21	19,15	22	25
REDEIA	Mantener. Comprar en la zona de los 16 euros	16	15,35	17,5	18,45
Repsol	Mantener. Comprar en la zona de los 14 euros	14	12,75	16,2	Subida Libre
Rovi	Mantener. Entra en subida libre sobre los 71,70 euros	77	70	Subida Libre	Subida Libre
Sabadell	Mantener.	1,35	1,2	2,15	2,3
Sacyr	Mantener buscando objetivos iniciales en los 3,80-4 euros. Comprar en la zona de 3,21	3,21	2,95	3,8	4
Santander	Mantener buscando objetivos sobre los 5 euros. Comprar en 4-4,25 euros	4,25	4	5	5,2
Solaria	Mantener. Rebota tras cancelar serie de 18 semanas sin cerrar sobre máximos semana previa	9,3	8	12	14
Telefonica	Mantener. Stop en 3,50 euros. Objetivos en los 4,40 euros	3,5	3,35	4,4	5
Unicaja Banco	Mantener buscando alzas sobre los 1,40 euros (altos históricos)	1,05	1	1,4	1,5

Fuente: Ecotrader. elEconomista.es

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER(1)	RENT.xDIV 2024 (%)	PER 2024(3)	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Acciona	120,60	3,97	-24,67	-9,53	19.949	4,13	15,99	147,52	C
Acciona Energía	22,04	4,36	-29,58	-21,51	11.204	1,95	19,27	25,66	M
Acerinox	10,19	0,69	0,74	-4,36	2.241	6,06	8,46	13,81	C
ACS	41,16	0,78	32,30	2,49	15.827	5,13	16,71	37,67	M
Aena	178,70	0,73	21,81	8,90	8.153	5,19	15,11	199,08	M
Amadeus	63,94	-0,06	-4,99	-1,45	18.951	2,14	22,18	71,31	C
ArcelorMittal	23,96	0,50	-1,52	-6,64	2.919	1,96	6,03	31,31	C
Banco Sabadell	1,91	0,00	97,06	71,56	67.763	5,24	7,10	2,01	C
Banco Santander	4,76	0,15	48,87	25,93	48.927	4,24	6,56	5,46	C
Bankinter	7,92	-0,18	44,51	36,58	12.104	6,48	7,87	8,17	M
BBVA	9,98	0,16	54,01	21,32	350.230	6,74	6,76	11,48	M
CaixaBank	5,11	-0,04	43,38	37,14	25.509	8,57	7,29	5,75	C
Cellnex	33,83	1,14	-8,96	-5,13	16.736	0,15	-	43,28	C
Enagás	14,14	1,36	-19,52	-7,37	10.455	8,84	14,24	16,56	V
Endesa	18,34	0,94	-8,23	-0,68	9.416	6,01	11,63	20,90	M
Ferrovial	36,66	0,94	26,54	11,02	10.484	2,09	51,13	39,57	M
Fluidra	23,64	0,42	43,88	25,41	2.598	2,45	21,32	22,64	M
Grifols	9,40	2,58	-17,14	-39,18	11.020	0,00	12,74	16,56	M
Iberdrola	12,20	1,50	6,22	2,82	53.853	4,80	15,19	12,90	C
Inditex	44,75	1,02	45,54	13,49	36.299	3,50	23,73	46,05	M
Indra	20,74	-0,29	79,10	48,14	5.383	1,38	13,98	22,55	C
Inm. Colonial	6,13	0,82	13,85	-6,41	2.730	4,50	19,04	6,60	M
IAG	2,04	0,35	12,64	14,32	5.039	2,41	4,49	2,60	C
Logista	26,80	0,45	13,95	9,48	2.224	7,43	11,27	30,97	C
Mapfre	2,22	-0,18	19,98	14,36	3.399	7,16	7,99	2,42	M
Meliá Hotels	7,81	0,84	32,04	31,04	1.043	1,01	13,82	8,55	C
Merlin Prop.	10,75	0,84	44,23	9,11	3.578	4,14	17,80	11,42	C
Naturgy	24,82	1,14	-4,83	-8,07	4.624	5,62	13,68	23,96	V
Redeia	16,50	1,48	4,46	10,66	6.072	5,09	17,84	17,93	M
Repsol	15,05	0,97	15,11	11,90	30.378	6,11	4,73	17,86	C
Rovi	89,40	-2,30	100,90	48,51	7.200	1,29	27,61	85,93	M
Sacyr	3,45	1,29	18,80	10,36	11.101	3,94	15,40	4,01	C
Solaria	11,80	5,26	-13,87	-36,59	14.447	0,00	15,69	14,75	M
Telefónica	4,19	0,77	6,57	18,48	28.680	7,21	13,08	4,26	M
Unicaja	1,32	-1,42	42,15	48,54	10.721	7,72	6,58	1,39	M

Ibex 35

11.325,50	79,50	0,71%	12,11%
CIERRE	VAR. PTS.	VAR.	VAR. 2024

Puntos

14.000 · 10.500 · 7.000 · 11.325,50 · 30 nov. 2012 · 27 mayo 2024

Otros índices

* Datos a media sesión

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2024 %
Madrid	1.122,60	0,68	12,59
París Cac 40	8.132,49	0,46	7,81
Fráncfort Dax 40	18.774,71	0,44	12,08
EuroStoxx 50	5.059,20	0,47	11,89
Stoxx 50	4.508,24	0,26	10,14
Londres Ftse 100	8.317,59	-0,26	7,56
Nueva York Dow Jones	39.069,59	0,01	3,66
Nasdaq 100	18.808,35	0,99	11,78
Standard and Poor's 500	5.304,72	0,70	11,21

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
BBVA	350.230.000	125.655.400
Banco Sabadell	67.762.580	45.706.510
Iberdrola	53.852.850	132.600.300
Banco Santander	48.927.470	143.087.500
Inditex	36.299.270	93.780.480
Repsol	30.377.870	75.813.070

Los mejores

	VAR. %
Solaria Energía	5,26
Squirrel Media	4,78
Berkeley Energía	4,29
Técnicas Reunidas	4,20
Acciona Energía	3,97
eDreams Odigeo	3,90

Los peores

	VAR. %
Soltec	-6,54
Minor Hotels	-4,15
Lar España	-3,36
OHLA	-3,10
Inm. Sur	-2,35
Rovi	-2,30

Los mejores de 2024

	CAMBIO 2024 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€(1)	VOLUMEN SESIÓN(2)	PER 2024(3)	PER 2025(3)	PAY OUT(4)	DEUDA/ EBITDA(5)
1 Grupo Ezentis	125,95	0,25	0,09	94	144	-	-	0,00	-
2 Pescanova	94,15	0,57	0,20	11	28	-	-	-	-
3 Banco Sabadell	71,56	1,97	0,92	10.388	67.763	7,10	7,32	19,70	-
4 Vocento	59,64	1,05	0,51	109	16	17,56	16,26	85,12	-
5 Técnicas Reunidas	51,50	13,10	6,99	1.016	3.060	9,08	7,88	0,00	3,46

Eco10

Calculated by STOXX CUSTOMIZED

168,26	1,31	0,78%	13,65%
CIERRE	VAR. PTS.	VAR.	VAR. 2024

*El Eco10 se compone de los 10 valores, equiponderados, con más peso de la Cartera de consenso de elEconomista, elaborada a partir de las recomendaciones de 53 analistas. Se constituyó el 16 de junio de 2006.

Puntos

200 · 100 · 168,2 · 30 nov. 2012 · 27 mayo 2024

Eco30

FACTSET · STOXX CUSTOMIZED

2.778,43	22,06	0,80%	12,93%
CIERRE	VAR. PTS.	VAR.	VAR. 2024

Datos a media sesión

*El Eco30 es un índice mundial creado por elEconomista. Utiliza datos de la consultora en consenso de mercado FactSet, está calculado por la gestora de la bolsa alemana y forma parte de la familia de índices Stoxx.

Puntos

2.500 · 2.000 · 1.500 · 1.000 · 2.778,43 · 30 nov. 2012 · 27 mayo 2024

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER(2)	RENT.xDIV 2024 (%)	PER 2024(3)	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Adolfo Domínguez	5,36	-0,74	-3,42	7,20	11	-	14,49	-	C
Aedas Homes	20,25	0,50	60,86	11,14	204	10,56	8,58	22,37	C
Airbus	159,06	-0,15	27,43	14,03	98	1,56	24,52	182,24	C
Airtificial	0,13	0,91	63,48	3,41	99	-	-	-	-
Alantra Partners	9,00	-0,44	-15,09	6,64	644	-	-	-	-
Almirall	9,76	0,83	16,41	15,79	768	1,74	37,81	11,33	C
Amper	0,11	-0,36	-4,25	31,34	395	-	21,96	0,15	C
Amrest	6,00	-1,48	18,81	-2,76	21	-	16,90	6,70	C
Applus+	12,74	0,16	41,16	27,40	2.370	1,12	12,49	11,85	V
Árima	8,32	-0,24	5,32	31,02	30	-	-	9,78	C
Atresmedia	5,10	-0,20	43,34	41,90	2.159	8,65	9,36	4,98	M
Audax Renovables	1,91	0,74	61,15	46,77	335	0,00	18,35	2,06	C
Azkoyen	6,52	1,88	1,56	2,52	31	5,52	9,31	9,60	C
Berkeley	0,26	4,29	2,61	46,17	1.298	-	-	-	-
Bodegas Riojanas	4,34	0,00	3,33	-6,06	1	-	-	-	-
CIE Automotive	27,45	1,29	-3,00	6,73	425	3,42	9,56	32,65	C
Clínica Baviera	29,20	0,34	52,88	26,96	124	-	-	26,30	M
Coca-Cola European P.	67,50	-0,59	14,60	11,76	54	2,93	17,05	-	-
CAF	33,65	0,30	11,98	3,22	561	3,66	10,28	44,55	C
Corp. Financ. Alba	51,50	0,78	13,44	7,29	205	1,94	13,72	79,40	C
Deoleo	0,24	1,72	-8,14	3,95	41	-	-	-	-
Desa	13,40	0,00	-7,59	11,67	-	6,27	8,43	-	-
Dia	0,01	1,50	-2,88	14,41	88	-	-	0,03	C
DF	0,61	2,52	-11,72	-6,44	45	-	-	-	-
Ebro Foods	16,02	0,25	-4,76	3,22	484	4,33	13,33	20,07	C
Ecoener	3,79	0,00	-14,45	-10,61	2	-	12,03	5,81	C
eDreams Odigeo	6,92	3,90	33,08	-9,78	849	-	135,69	9,05	C
Elecnor	21,15	0,00	72,65	8,18	637	13,00	4,55	26,50	C
Ence	3,51	-0,51	15,63	23,80	1.049	3,62	14,73	4,07	C
Ercros	3,51	0,14	1,59	32,77	57	1,28	20,03	4,55	C
Faes Farma	3,70	0,00	9,96	17,09	378	3,51	12,76	3,72	M
FCC	14,54	3,12	57,87	-0,14	574	3,16	13,61	15,57	C
GAM	1,40	-0,36	-	-	19	-	13,59	-	-
Gestamp	2,89	0,52	-32,79	-17,62	567	5,54	5,53	4,20	C
Global Dominion	3,61	1,26	-10,31	7,44	227	2,85	11,53	6,50	C
Grenergy	28,35	3,28	11,18	-17,20	553	0,00	15,23	39,13	C
Grupo Catalana Occ.	37,95	1,61	32,23	22,82	571	3,22	7,78	49,11	C
Grupo Ezentis	0,20	1,00	125,95	125,95	144	-	-	-	-
Iberpapel	19,90	1,79	22,46	10,56	231	3,22	10,93	27,00	C
Inm. Sur	8,30	-2,35	19,73	18,57	11	3,86	12,15	10,70	C
Innov. Solutions	0,57	0,00	0,18	0,18	-	-	-	-	-
Lab. Reig Jofre	2,76	-0,72	9,96	22,67	42	1,81	12,55	-	-
Lar España	6,90	-3,36	39,09	12,97	877	10,04	9,79	8,32	C
Línea Directa	1,10	-1,25	27,55	29,49	517	2,99	26,88	1,02	V
Lingotes	6,94	-0,86	-11,25	13,40	36	4,47	21,03	-	-
Metrovacesa	8,68	-1,25	34,36	11,45	619	10,16	33,13	8,05	M
Minor Hotels	4,39	-4,15	-2,44	4,77	260	3,23	12,84	4,26	V
Miquel y Costas	13,00	-0,38	5,18	10,36	40	-	-	-	-
Montebalito	1,40	1,45	11,11	-4,11	2	-	-	-	-
Naturhouse	1,63	-1,22	-6,07	0,31	13	8,62	9,56	-	-
Neinor Homes	11,34	0,89	39,35	12,69	145	23,57	12,52	12,67	C
Nicolás Correa	6,78	0,00	21,07	4,31	18	3,98	7,79	10,70	C
Nueva Exp. Textil	0,31	-1,88	-39,62	-17,37	379	-	-	-	-
Nyesa	0,00	0,00	-43,59	-8,33	13	-	-	-	-
OHLA	0,41	-3,10	-17,28	-9,48	1.439	0,00	40,70	0,89	C
Opdenergy	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Oryzon	1,89	-1,25	-7,80	0,11	563	-	-	6,46	C
Pescanova	0,40	0,51	8,15	94,15	28	-	-	-	-
Pharma Mar	37,24	3,39	8,07	-9,35	1.285	1,74	96,98	49,12	M
Prim	10,30	1,48	-7,64	-1,44	38	8,93	9,04	16,75	C
Prisa	0,37	-1,86	-2,64	27,24	5	-	19,42	0,48	M
Prosegur Cash	0,52	-0,77	-18,23	-3,91	209	7,17	7,94	0,68	C
Prosegur	1,75	1,39	1,63	-0,68	343	5,78	9,66	2,26	M
Puig	25,98	0,23	-	-	1.783	-	-	-	-
Realia	1,01	0,50	-0,98	-4,72	14	-	24,05	1,12	C
Renta 4	10,30	0,00	0,98	0,98	8	-	-	7,00	C
Renta Corp	0,90	1,12	-27,71	12,50	8	-	-	2,48	V
Sanjose	4,65	1,53	18,32	34,39	637	2,15	9,89	8,78	C
Soltec	2,43	-6,54	-43,36	-29,40	1.425	-	6,08	4,60	C
Squirrel Media	1,65	4,78	-29,09	10,40	111	-	-	-	-
Talgo	4,43	0,34	38,87	0,91	527	2,55	18,77	4,75	M
Técnicas Reunidas	12,65	4,20	44,49	51,50	3.060	0,00	9,08	12,29	C
Tubacex	3,43	1,78	34,25	-2,00	902	3,62	10,46	4,89	C
Tubos Reunidos	0,78	1,31	-3,13	20,16	1.217	-	-	-	-
Urbas	0,00	0,00	-31,58	-9,30	72	-	-	-	-
Vidrala	112,00	1,08	32,73	19,40	1.798	2,84	13,74	113,83	C
Viscofan	63,00	-0,16	-0,16	17,54	2.200	3,73	18,32	70,55	C
Vocento	0,88	1,39	25,07	59,64	16	21,07	17,56	1,27	C

Notas: (1) En millones de euros. (2) En miles de euros. (3) Número de veces que el beneficio por acción está contenido en el precio del título. (4) Porcentaje del beneficio neto que la empresa destina a dividendos. (5) Deuda total de la compañía entre su beneficio bruto de explotación. Fuentes: Bloomberg y Factset. C La recomendación media de las firmas de inversión que cubren al valor equivale a un consejo de compra. M La recomendación media de las firmas de inversión que cubren el título representa una recomendación de mantener al valor en cartera. V La recomendación media de las firmas de inversión equivale a un consejo de venta de la acción.

Economía

Los fijos discontinuos suponen el 25% de altas diarias a la Seguridad Social

Antes de la actual reforma, sus inscripciones y bajas se situaban entre el 2% y el 7% del total

Su nivel de precariedad supera el propio de los temporales y daña la creación de empleo

Javier Esteban MADRID.

La última reforma laboral, que proscribe la temporalidad y fomenta como nunca antes a los fijos discontinuos, ya provoca que estos últimos trabajadores constituyan el 25% del total de altas (y bajas) diarias que la Seguridad Social registra. Así, la volatilidad de este tipo de contratos y, por tanto, también su precariedad, se ha multiplicado e incluso supera la de los eventuales propiamente dichos. Ahora Trabajo trata de desincentivar su uso sin tocar su propia ley, lo que supondría reconocer un profundo error de diseño en la norma

Históricamente, los fijos discontinuos han sido una figura contractual asociada a actividades eventuales pero recurrentes, como el turismo de temporada, aunque también en industrias como el calzado. Esto permitía que los trabajadores tuvieran asegurado volver a ser llamados. Además, se aprovechaba en regiones cuyo modelo permitía periodos de actividad más prolongados. Eso implicaba que pasaban menos tiempo en inactividad y podían percibir una prestación por desempleo porque lo tenían más fácil para encadenar periodos cotizados. Esto se ve en los datos de prestaciones de regiones como Baleares, donde llega a haber más beneficiarios de ayudas que parados registrados porque estos últimos no incluyen a los fijos discontinuos.

Teniendo en cuenta estas ventajas, el Gobierno de Mariano Rajoy ya probó con su reforma laboral de 2012 a reforzar el peso de los fijos discontinuos en el mercado laboral, aunque sin perder de vista los sectores en los que *funcionaban* mejor. Sin embargo, la de 2021, pilotada por la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz fue muchos más lejos y buscó generalizar su uso.

Pero la fórmula adecuada, según consideran muchos expertos, ha desvirtuado la naturaleza del contrato, hasta el punto de que ahora absorbe buena parte de la precariedad asociada a los desaparecidos contratos temporales por obra y servicio. Aunque el Ministerio de Trabajo insiste en restar importancia al problema, el hecho es que en los dos últimos años ha pasado de defender la calidad de estos empleos a lanzar a la Inspección de Trabajo a investigar sus abusos. De hecho, las notas de prensa que publica este organismo equiparan la conversión de indefinidos fijos discontinuos en indefinidos ordinarios con la de los temporales. Los datos, desde luego, son llamativos. Para verlo, no hay más que acudir a los registros de Seguridad Social. Antes de la reforma laboral, los fijos discontinuos suponían entre el 2% y el 7% (según el mes) de las altas y bajas diarias de afiliación al Régimen General. Una cifra coherente con el hecho de que solo aportaban una media del 2,5% de los afiliados asalariados medios.

Aunque la polémica política sobre esta figura contractual se ha centrado en los inactivos inscritos como demandantes de empleo que no computan en el paro registrado, el impacto en la creación de empleo es mucho más preocupante.

Y es que otra de las particularidades de los fijos discontinuos es que en los periodos de inactividad se dan de baja de afiliación sin que el contrato se extinga, y se reanuda cuando se produce el nuevo llamamiento. Esto implica una elevada fluctuación entre altas, bajas y saldo de afiliados mucho más alta que la de los indefinidos ordinarios. El problema es que, como hemos visto, desde 2012 esta brecha se ha disparado hasta tal punto que provoca una distorsión en las cifras de afiliación. Así, el 52% del incremento mensual de la afiliación media en abril correspondió a los fijos discontinuos. Sin embargo, apenas crearon empleo a medio y largo plazo, un comportamiento similar al de los temporales. De hecho, la tasa de rotación de altas y bajas de los fijos discontinuos no solo ha aumentado tras la reforma, sino que ya supera el de los eventuales. En abril se situaba en el 2,36%, lo que implica que se produzca una media de 24 altas y bajas diarias por cada 1.000 asalariados fijos discontinuos. Pero la de los temporales era del 2,12%, mientras los indefinidos ordinarios se sitúan en un 0,2%, frente al 0,1% de antes de la reforma.

Un error de diseño

El Gobierno siempre ha defendido que la reforma no ha cambiado el régimen de los fijos discontinuos, con lo cual el retroceso de su estabilidad laboral no es achacable al cambio legal, sino, en todo caso, a que ahora se utilizan más. Esto no es así. Por un lado, la evolución de las tasas de volatilidad relativa es independiente del número de empleos: por eso no ha descendido para los temporales, pese a que ahora hay muchos menos afiliados eventuales, ni se ha disparado para los indefinidos ordinarios.

> El 52% del incremento mensual de la afiliación en abril fue de estos trabajadores

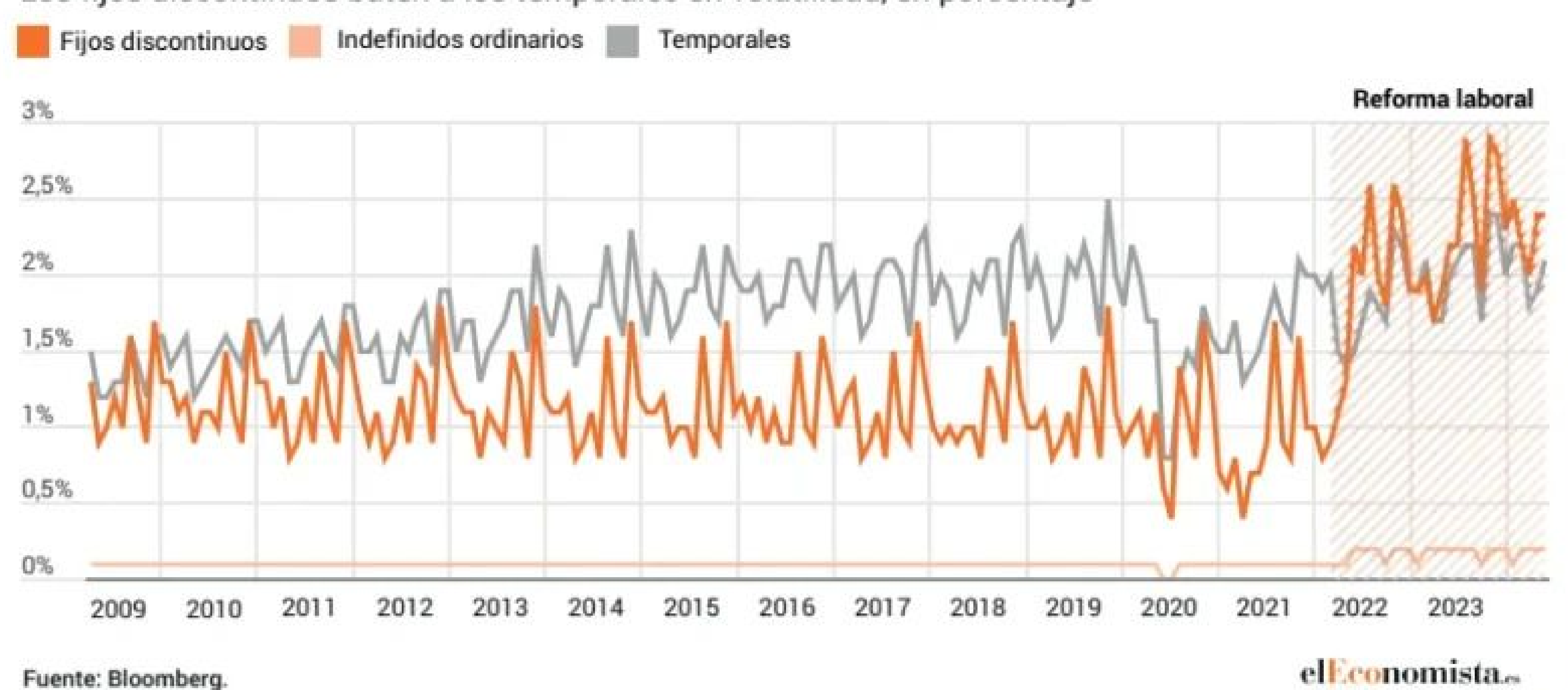
Por el otro, la reforma sí cambia la regulación de los fijos discontinuos, introduciendo nuevas categorías y posibilidades de uso, como ha analizado Fedea en un informe, donde se explica que la reforma laboral construye en el sector privado cuatro modalidades distintas de contrato indefinido de trabajo fijo-discontinuo. Todas tienen en común la previsión de la actividad y un sistema que encadena llamamientos al trabajador cuando sea necesario con obligación de trabajar con periodos de inactividad bajo la cobertura social del desempleo, quedando la empresa liberada del pago de salarios una compensación por inactividad (al contrario de lo que ocurre al finalizar un contrato temporal, que sí conlleva indemnización).

La precariedad en los indefinidos eventuales

La volatilidad de los fijos discontinuos se multiplica, Porcentaje de altas, bajas y saldo sobre el total



Los fijos discontinuos baten a los temporales en volatilidad, en porcentaje



Fuente: Bloomberg. elEconomista.es

Yolanda Diaz. EE

Saiz da más facilidades a los antiguos becarios para recuperar años cotizados

Amplía el plazo para hacerlo hasta 2028 y también el fraccionamiento del pago

J. M. A. MADRID.

El Gobierno mejora su propuesta sobre la orden para recuperar años cotizados de antiguos estudiantes en prácticas e investigadores, tras la nueva reunión mantenida ayer con los sindicatos y la patronal. En concreto, el Ministerio de Seguridad Social ha recogido la petición de los agentes sociales de ampliar la ventana temporal para la suscripción del convenio con la Seguridad Social hasta los cuatro años y medio, frente a los tres años y medio de la propuesta enviada anteriormente por el Ministerio, al tiempo que amplían también el periodo para fraccionar el pago de las cotizaciones pendientes hasta un máximo de siete años desde los cinco años precedentes. Ante esta correción, los sindicatos CCOO y UGT han anunciado al principio de acuerdo.



La ministra de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, Elma Saiz. EP

De esta forma, se amplía la ventana temporal abierta para la suscripción del convenio con la Seguridad Social hasta el 31 de diciembre de 2028, para facilitar así que los interesados puedan acceder a él. Era una de las peticiones que recogían los sindicatos, que planteaban una mayor flexibilidad, hasta 2027.

Asimismo, el departamento que dirige Elma Saiz recogió las peticiones de ampliar la posibilidad de fraccionamiento de pago hasta el doble del periodo rescatado con un máximo de siete años, frente a los cinco años que se recogían en la anterior propuesta.

Esto permitirá que, por ejemplo, si se rescatan dos años de cotización, pueden pagarse en cuatro años, frente a la orden inicial publicada el 1 de mayo que preveía que el ingreso de las cuotas se realizase en un solo pago o en un número máximo de mensualidades igual al periodo *rescatado*.

Así lo trasladó el Ministerio de Seguridad Social a los agentes sociales, tras reunirse nuevamente ayer la Meda del Diálogo Social y Pensiones, que ya tiene fecha para volver a citarse el próximo 10 de junio, con la intención de seguir abordando la mejora de la orden para recuperar años cotizados de antiguos estudiantes en prácticas e investigadores.

La orden, que regula el convenio especial con la Seguridad Social a efectos del cómputo de la cotización por los periodos de prácticas formativas y de prácticas académicas externas reguladas y que fue publicada el pasado 1 de mayo, ha incorporado en encuentros anteriores con los agentes sociales otros cambios, como tomar como base de cotización del convenio especial la base mínima correspondiente al año de realización de la actividad, esto es, la base de 1997, que sería de 101 euros, frente a lo que contemplaba la orden de inicial que tomaba la base mínima de 2024.

Asimismo, desde Seguridad Social aceptaron que se puedan rescatar íntegramente cinco años, también en los casos en los que, de acuerdo con la regulación anterior de 2011, ya se hubiesen rescatado dos años (quedando una fórmula de 5+2), para no excluir a algunas reclamaciones, como defendían las asociaciones implicadas y los sindicatos.

> El fraccionamiento beneficiará a quien tenga que recuperar más años de trabajo sin abonar cuotas

Por último, el Ejecutivo se comprometió a aclarar el ámbito de aplicación del convenio especial dando cobertura a todas las situaciones amparadas por el real decreto.

Cepyme lamenta que la UE bloquee el reglamento europeo de morosidad

Es prioritario homogeneizar y garantizar las mismas condiciones para todos

Alfonso Bello Huidobro MADRID.

La Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme) lamenta que la Unión Europea haya vuelto a bloquear la tramitación del reglamento sobre morosidad privada. El Consejo de Competitividad de la Unión Europea ha pospuesto la aprobación de la Propuesta de la Comisión de Reglamento sobre morosidad en operaciones comerciales debido a la falta de consenso entre los países miembros.

Cepyme expresa su preocupación no solo por este nuevo obstáculo en la tramitación del reglamento, sino también por las dudas de algunos países respecto a la conveniencia de tramitar esta normativa como un Reglamento, reabriendo el debate sobre la posibilidad de aprobar una Directiva sobre morosidad en operaciones comerciales. La Confederación considera esencial unificar la regulación para combatir la morosidad a nivel europeo y asegurar condiciones equitativas para todas las empresas, un objetivo que solo un reglamento europeo podría garantizar.

A través de su *Observatorio de Morosidad*, la patronal ha intensificado sus esfuerzos en la lucha contra la morosidad y urge al Gobierno de España y a los demás gobiernos europeos a seguir promoviendo una normativa común sobre este tema. La Confederación insta a alcanzar un acuerdo en el próximo Consejo de Competitividad, que se celebrará bajo la Presidencia húngara. La aprobación por parte del Consejo de la Unión Europea es esencial para finalizar la tramitación de esta norma, ya que es el último paso legislativo pendiente tras el visto bueno del Parlamento Europeo el pasado 20 de marzo. Es importante recordar que el nuevo Parlamento Europeo también deberá ratificar la decisión tras las elecciones europeas.



Gerardo Cuerva (Cepyme). A. MARTÍN

En el entorno de Francia

La morosidad, extremadamente perjudicial para el tejido productivo, no afecta de igual manera a todos los países de la Unión Europea. Según la *Encuesta de Pagos D&B* incluida en la documentación utilizada por la Comisión Europea, los pagos que se realizan después de la fecha de vencimiento varían significativamente: en Dinamarca es el 10%, mientras que en Rumanía alcanza el 86%. En España, los pagos tardíos representan el 56%, similar a Francia (58%) y Bélgica (56%), pero por debajo de Italia (62%) y lejos de Alemania (35%).

Economía

Fedea: la pérdida de productividad afecta incluso al sector tecnológico

La brecha entre España y la zona euro se ha agravado en la última década

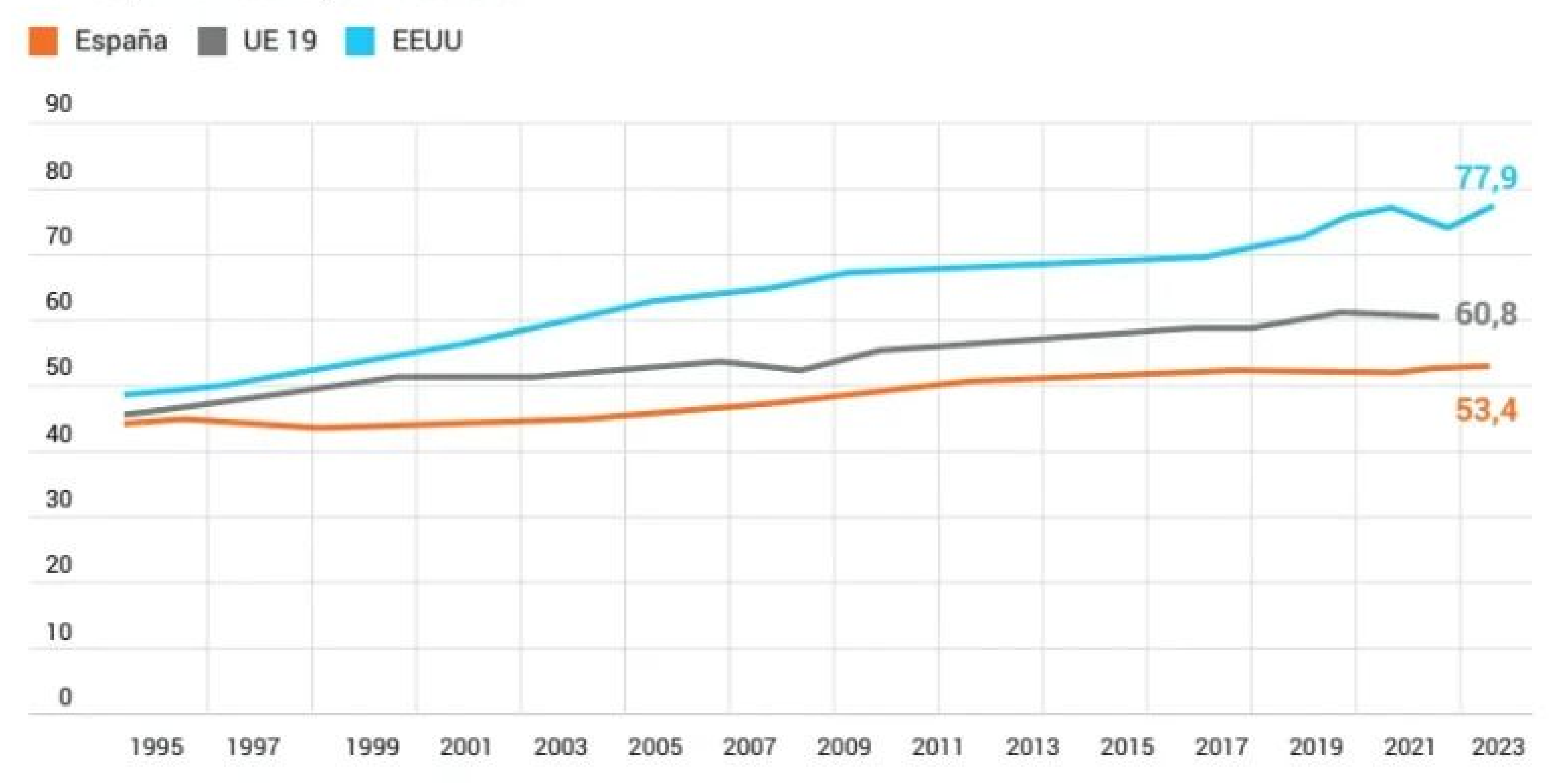
J. Esteban MADRID.

El "déficit crónico" de productividad laboral de España con la Unión Europea se ha agravado en la última década, según advierte un análisis elaborado por Fedea y BBVA Research, que incide en que esta evolución no se debe solo al elevado peso de sectores como la hostelería, el comercio o el transporte, sino también por el mal comportamiento de sectores considerados más innovadores, como el tecnológico.

"Tenemos una brecha en la que los sectores productivos son menos productivos que en Europa", incide el responsable de análisis económico de BBVA Research, Rafael Doménech durante la presentación del Observatorio Trimestral del Mercado de Trabajo que este servicio de estudios elabora en colaboración con Fedea.

Doménech explica que este "déficit crónico" se ha ampliado en la última década. La productividad laboral por hora trabajada ha aumentado un 4,2% en España entre 2013 y 2023 frente a un 5,5% en la eurozona. Por su parte, la productividad por ocupado apenas se ha incrementado un 0,7%, mientras que en la unión monetaria ha crecido un 3,2%. De hecho, el valor agregado bruto (VAB) por hora trabajada en España en 2023 era similar al que tenía la zona euro en 1998, según el estudio. El "reducido nivel de productividad laboral" en España llama más la atención cuando se tiene en cuenta que la tasa de desempleo en nuestro país duplica el de la eurozona, cuyo crecimiento de la productividad ha sido, a su vez, menor que el de Estados Unidos en las dos últimas décadas.

¿A qué se debe esta diferencia? El diagnóstico de Fedea y BBVA pone el foco en el "menor peso" en el valor agregado bruto de algunos sectores con niveles de eficiencia productiva comparativamente elevados, como los del sector tecnológico, industria, actividades financieras y otras de alto valor añadido como consultoría o investigación.



> El rendimiento por ocupado apenas se ha incrementado un 0,7%, mientras que en la UE, un 3,2%

Pero el análisis detecta que estas actividades son mucho menos productivas en España que en la zona euro. Es decir, que para mejorar la situación no basta con elevar el peso de estas actividades en la actividad económica, porque también se han visto 'contagiadas' por este déficit de productividad laboral que afecta al conjunto de la economía.

¿Un espejismo de mejora?

Aun así, el estudio reconoce un incremento del valor añadido por hora como por trabajador superior al de la media de la zona euro. Sin embargo, incide en que no se debe a "cambios en el peso de los sectores". Es decir, que ni siquiera en estos últimos años no se ha producido un trasvase de los motores económicos hacia sectores más productivos.

Más bien, la clave es que actividades como turismo y la hostelería, junto al comercio y la logística, se han recuperado con mucha mayor intensidad que en la zona euro tras la pandemia. Aunque en esto puede haber influido un mayor impulso tecnológico, como la implantación del comercio electrónico tras la pandemia y una nueva organización de las formas de trabajo, Doménech recuerda que España se ha visto mucho menos afectada que el resto de la UE por la crisis energética e industrial derivada de la guerra de Ucrania.

En este sentido, no duda en advertir de que los factores que han permitido que la productividad *acelere* respecto a la zona euro son en gran parte "temporales". Eso significa que nuestro mercado laboral no podrá cerrar su *gap* de productividad con el de nuestros vecinos en las circunstancias actuales.

Otros datos como el PIB real por ocupado, que ha encadenado tres trimestres a la baja, apuntan a que el incremento de la productividad por hora trabajada fue insuficiente para compensar el descenso del margen intensivo. Esto se traduce en una recuperación de las horas trabajadas más modesta, pese al incremento del número de ocupados.

Madrid, Navarra y País Vasco mantienen su liderazgo en 2023

elEconomista.es MADRID.

El País Vasco, Madrid, Navarra y Cataluña lideran la productividad por hora trabajada en España debido fundamentalmente a factores que tienen que ver con el capital humano, mientras que Andalucía, Canarias, Murcia y Extremadura se sitúan a la cola.

Según el análisis del Observatorio trimestral del mercado laboral de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea), el valor del capital humano es uno de los elementos más determinantes a la hora del dinamismo de la productividad por regiones.

"España tiene un enorme problema de retención de talento", ha destacado la directora de Proyectos Internacionales del Ivie, Matilde Mas, que ha señalado entre los cambios necesarios para mejorar la productividad en España a la mejora de los empresarios, "capital gerencial", las políticas activas o la formación.

En la media del país se sitúan Aragón, Asturias, Baleares, Cantabria y La Rioja, que varían dependiendo del factor, mientras que el resto de las comunidades autónomas siempre aparecen en la parte baja de la tabla.

Mas destacó también que la mayoría de reformas que se han podido tomar para mejorar la productividad se han llevado a cabo, pero falta tiempo para que su impacto se deje notar. Aseguró que la reforma de la Formación Profesional es la que más puede afectar a medio plazo.

El observatorio también destaca que la creación de empleo repuntó en el primer trimestre de 2024 y que la población de nacionalidad extranjera, que apenas representó el 14,2 % de los ocupados en 2023, explica ya casi la mitad del aumento de la ocupación prepandemia.

La Inspección hará más de 624.000 actuaciones en 2024

El año pasado se realizarón más de 650.000 procesos

elEconomista.es MADRID.

El Ministerio de Trabajo y las comunidades autónomas aprobaron ayer la hoja de ruta de la Inspección de Trabajo para 2024, que contempla la planificación de 624.406 actuaciones, según ha informado el Departamento que dirige Yolanda Díaz.

La planificación de la actividad inspectora para este año ha sido aprobada durante el Pleno del Consejo Rector de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social que ha presidido el secretario de Estado de Trabajo, Joaquín Pérez Rey, y en el que han participado la directora de este organismo, Cristina Fernández, así como responsables de ocho departamentos ministeriales y de todas las comunidades autónomas.

La actuación inspectora para 2024 se ha diseñado en coordinación y con la conformidad de las comisiones operativas que durante los meses de noviembre y diciembre han aprobado las respectivas planificaciones territoriales. El 53,4% de los expedientes planificados corresponde al Estado.

En las áreas estatales, como el caso de la Seguridad Social por un lado y la economía irregular y trabajo de extranjeros por otro, se han planificado 333.730 expedientes para 2024.

En 2023 se finalizaron 651.531 expedientes, un 5% más que los fijados como objetivo para el conjunto del año. El mayor número de actuaciones se llevó a cabo en el ámbito de la prevención de riesgos laborales, con un total de 242.869.

Le siguen en número el ámbito de la Seguridad Social, con en torno a 140.000 actuaciones, y la economía irregular y trabajo de extranjeros, con unas 135.000 actuaciones.

Según Trabajo, más de un millón de trabajadores (1.030.949) han visto mejoradas sus condiciones laborales gracias a la Inspección. Además, 100.982 ocupados han sido dados de alta en la Seguridad Social y se han recaudado 936,3 millones de euros por diferentes vías de actuación.

España pierde 20 puestos en el índice de libertad económica en solo un año

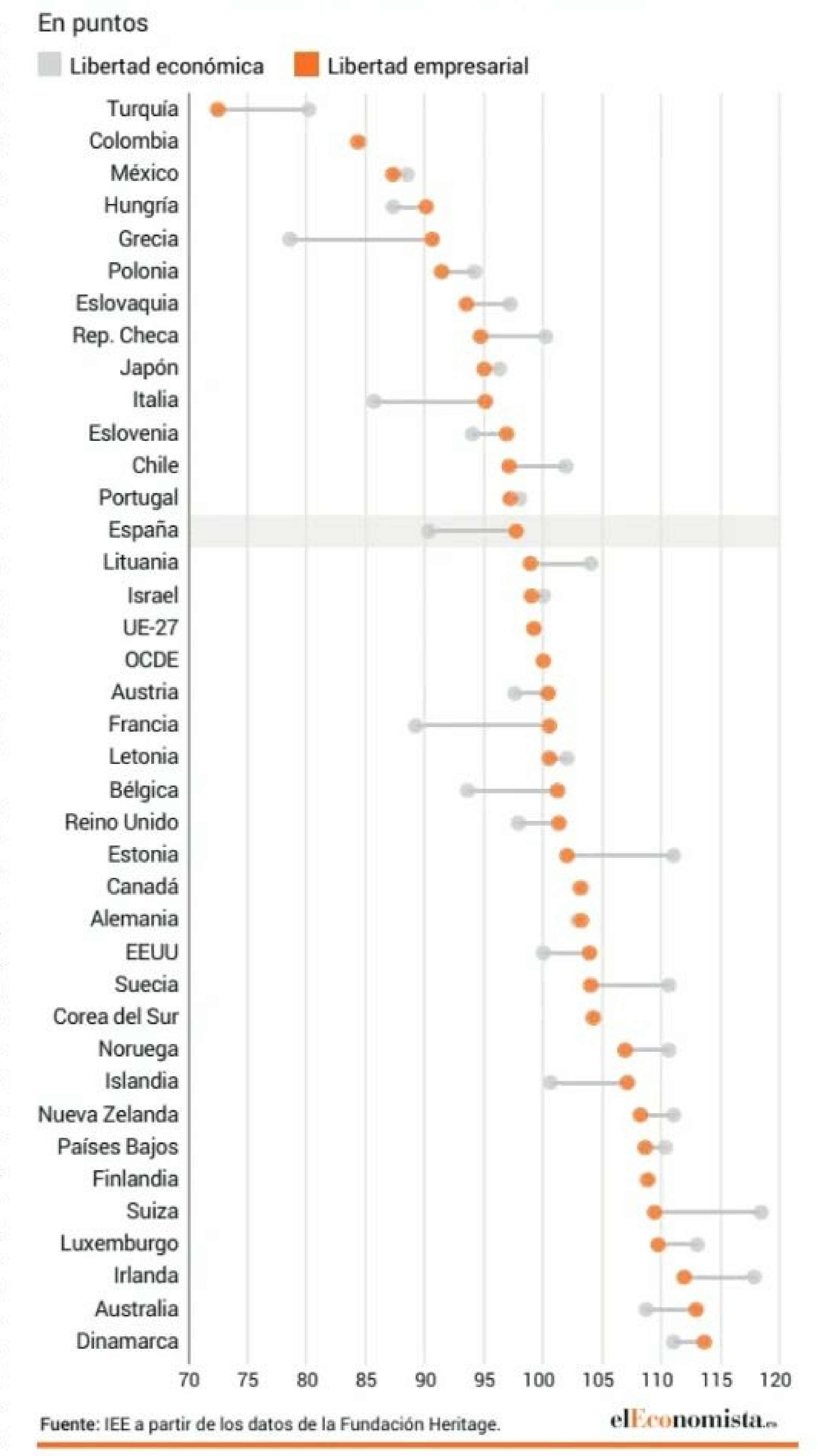
Queda en el número 55 por el tamaño del Estado y los problemas de déficit y deuda

Carlos Reus MADRID.

España continúa restando posiciones en cuanto a libertad económica en 2024, y se descuelga veinte puestos en un año, hasta el puesto 55, a casi diez puntos por debajo de la media de la OCDE y a nueve de la Unión Europea, según el índice elaborado por la fundación Heritage, y adaptado al español por el Instituto de Estudios Económicos (IEE). Desde el *think tank*, apuntan al excesivo tamaño del Estado y al desequilibrio de nuestras finanzas públicas. "Las políticas públicas orientadas a sostener o estimular la actividad económica", explica el análisis de la entidad, "exigen, en el corto plazo, bien intensificar la presión fiscal o bien generar desequilibrios estructurales en el ámbito del déficit público y de la ratio de endeudamiento". Lo cierto, es que la Comisión Europea ha avalado –hace unos días– la senda fiscal presentada por el Gobierno, en la que se fija un déficit público al 3% a cierre de este año.

El documento recoge otro de los aspectos que permitió a España crecer al 2,5% en 2023. El incremento extraordinario del consumo público, que el año pasado escaló hasta rozar el 4%. "La participación de la actividad del sector público en el ámbito económico puede interferir en la del resto de los agentes económicos a través de la carga impositiva, del gasto público o con el compromiso de este sector con la gestión de sus recursos a través de la estabilidad presupuestaria y del endeudamiento", advierte el IEE. El Banco de España prevé una evolución a la baja del consumo público este 2024. En su lugar, el organismo pronostica que la economía comenzará a depender del alza del consumo de los hogares y del mayor impulso de la ejecución de los fondos europeos.

Lejos de España, destaca Suiza, líder de los países de la OCDE en libertad económica, seguida de cerca por Irlanda; posiciones que se han mantenido sin variación respecto al año pasado. Sin embargo, la ascensión de Luxemburgo hasta el tercer puesto ha desplazado a Nueva Zelanda y Estonia, cerrando así el *top 5* del ranking. España, con un valor de 90,3 puntos, mantiene la posición 31 de 38 en el índice de países desarrollados. Esta puntuación es un 9,7% inferior a la del promedio de los países de la OCDE y un 23,7% inferior al valor mostrado por Suiza. "La economía española se encuentra claramente alejada de la mayor parte de los países desarrollados y se ha mantenido estancada en la evolución de este índice durante el último periodo, lo que es resultado de una falta de acción por parte de los poderes públicos para aumentar nuestra competitividad global en este ámbito", afirma análisis. En la pasada edición, España se situó en el puesto 35 arrastrada por su mala salud fiscal, un aspecto que vuelve a repetirse –según el informe– este año.



El IEE demanda una reforma que siga eliminando trabas burocráticas para las empresas

Productividad, la clave

Mejor papel hace España con respecto a la libertad de empresa, analizada también en el índice. Se sitúa en el puesto 24 de 43 países desarrollados con 97,7 puntos en 2024. No obstante, el estudio destaca "la necesidad de un marco regulatorio que fomente la productividad y la innovación empresarial para impulsar el crecimiento económico". La productividad se ha convertido en uno de los principales desequilibrios que sigue arrastrando la economía, para compensarlo el ministerio de Economía creó un comité de expertos que elaborará un catálogo de recomendaciones al Ejecutivo durante las próximas semanas.

El documento destaca –además– que el "marco normativo español se encuentra rezagado con respecto al de los principales países desarrollados en cuanto al fomento de la inversión empresarial y al apoyo a la actividad de las empresas". De hecho, el análisis afirma que aquellos países con mejores tasas de productividad, cuentan con mejores posiciones dentro del índice de libertad de empresa.

Por último, el IEE insiste en la necesidad de potenciar el papel que tiene el fomento de los procesos de innovación en el ámbito empresarial, como factor determinante para la mejora de la competitividad de las empresas, "siendo este uno de los aspectos donde hay mayor margen de mejora de la libertad de empresa en cuanto al ámbito de la calidad de la regulación y el fomento de las infraestructuras e instituciones que mayor capacidad tienen para promover el desarrollo de este tipo de proyectos de inversión".

No obstante, el índice le reconoce a España una mejora con respecto al año anterior. Los autores del documento insisten en la necesidad reformas que eliminen trabas administrativas al desarrollo empresarial. Un punto, en el que la legislación española sigue alejada del resto de países europeos.

Reducir las ayudas a las rentas altas

Reducir las prestaciones monetarias a la población de mayor renta del país, del 31% actual a un 19%, supondría una disminución del gasto público que equivaldría en torno a un 2% del PIB, según un informe del Instituto de Estudios Económicos (IEE). Así, el 31% de este tipo de ayudas –que incluyen el bono social de electricidad o la bonificación a carburantes– lo recibe el quintil de mayores rentas, un porcentaje muy superior al 19% de media registrado por los países de la OCDE. "El diseño y la implementación de este tipo de políticas podrían estar generando una menor igualdad de oportunidades", añade el informe del IEE.

El optimismo empresarial en Alemania está en máximos de 2022

El índice Ifo se sitúa en 90,4 puntos en el mes de mayo

Agencias MADRID.

Las expectativas de los empresarios alemanas mejoraron en mayo por cuarto mes consecutivo, hasta alcanzar su nivel más alto desde febrero de 2022, según refleja el subíndice elaborado por el Instituto de Investigación Económica de Múnich (Ifo).

En concreto, el subíndice de expectativas para la economía alemana se ha situado en mayo en 90,4 puntos, frente a los 89,7 de mes anterior y por encima de los 88 puntos de mayo del año pasado.

Por contra, el subíndice que evalúa la coyuntura actual en Alemania ha empeorado en mayo hasta los 88,3 puntos desde los 88,9 de abril, situándose muy por debajo de los 94,8 puntos de mayo de 2023. De tal modo, el indicador de confianza empresarial de Alemania se mantuvo estable en mayo en 89,3 puntos, igual que en abril, que representa también su mejor lectura desde mayo del ejercicio anterior.

El indicador de confianza se mantuvo estable en mayo en los 89,3 puntos

"Las empresas estaban menos satisfechas con su situación empresarial actual, pero las expectativas mejoraron. Los sectores manufacturero, comercial y de la construcción se están recuperando, aunque el sector de servicios sufrió un ligero golpe", explicó Clemens Fuest, presidente del Ifo. Reiteró que Alemania está saliendo de la crisis pasada.

Tras conocerse el dato del Ifo de mayo, desde Oxford Economics, el economista Alexander Valentin, apuntaba que la última lectura subraya la visión de un "prudente optimismo" para la economía alemana, pero también indica que la recuperación aún no ha cobrado un impulso significativo.

"Creemos que se está produciendo una recuperación gradual, pero seguimos siendo cautelosos de cara al segundo trimestre después de un primer trimestre sólido impulsado por efectos temporales", señaló el experto.

Economía

La firma de hipotecas desciende casi un 20% en el pasado mes de marzo

El tipo de interés de estos préstamos llega a su segundo mayor nivel en 10 años

María Medinilla MADRID.

La firma de hipotecas vuelve también a tasas negativas. Al igual que la compraventa, los préstamos para comprar vivienda no aguantaron en marzo el pulso positivo que lograron imponer en febrero tras 12 meses de caídas y se desplomaron un 18,1% en el tercer mes del año con 29.653 operaciones.

Se deja atrás la cota de las 30.000 firmas, sin embargo, la lectura tiene matices. Juan Villén, director general de idealista/hipotecas, achaca este tropiezo, al "efecto estacional de la Semana Santa, que en 2023 tuvo lugar en abril mientras que este año se ha celebrado en marzo". Si se compara el dato con el de abril de 2023 "el incremento se sitúa en el 10%", explica el experto.

La otra explicación a este declive de las operaciones "se explica por el contexto de altos tipos de interés y un Euríbor que todavía se resiste a bajar, lo que resulta menos atractivo para los solicitantes de hipotecas", según el análisis de María Matos, directora de Estudios de Fotocasa. Con todo, recuerda que las cifras "son muy similares a las cifras registradas en 2019", antes del *boom* que desató la pandemia.

Lo que se disparó, según la estadística que publicó ayer el Instituto Nacional de Estadística (INE) fue el tipo de interés medio para las hipotecas constituidas sobre viviendas, al situarse en el 3,41% frente al 3,33% del mes anterior. Con excepción de enero de este año (3,46%), el de marzo ha sido el interés más elevado desde diciembre de 2014.

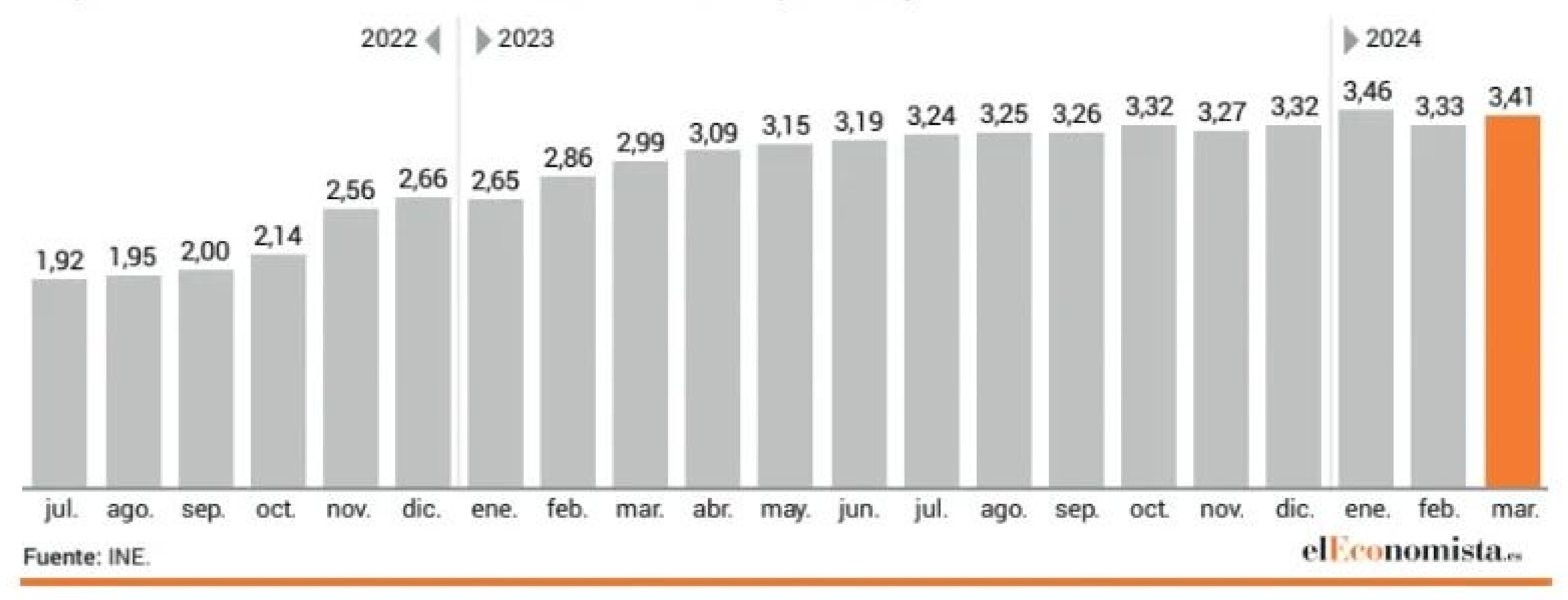
Villén vincula la subida a "una oferta cada vez más escasa", y prevé "un escenario con subidas en el número para el mes de abril y un estancamiento en el número de firmas para lo que resta del año".

Las hipotecas se desploman en marzo

Las hipotecas vuelven a tasas negativas. Variación anual. En porcentaje



El tipo de interés medio lleva un año sobre el 3%. En porcentaje



En un año, el tipo de interés medio para los préstamos sobre vivienda ha subido más de cuatro décimas (0,43 puntos). Esta tendencia, derivada de la política monetaria del Banco Central Europeo (BCE) para contener la inflación, ha provocado que el tipo de interés lleve un año por encima del 3%.

El inicio de la bajada de tipos –probablemente en junio– será otro punto y seguido. "Si las previsiones de desescalada en los tipos por parte del BCE se confirman y comienzan en junio, volveremos a ver como el acceso a la vivienda mejora al rebajarse las condiciones de acceso al crédito hipotecario y cómo la demanda que se mantenía a la espera volverá al mercado con fuerza", indica Matos.

El 47,4% de las hipotecas se constituyó a tipo variable con el tipo de interés medio al inicio del 3,15, y el 52,6% a tipo fijo, con el tipo inicial en el 3,64%. El importe medio de las hipotecas constituidas sobre viviendas bajó un 3,5% interanual en el tercer mes del año, hasta los 137.169 euros, y el plazo medio, de 23 años.

La compraventa cayó un 19%

Los datos que publica el Instituto Nacional de Estadística (INE) sobre la compraventa de viviendas en España reflejan una caída del 19,3% en marzo que deja en anecdótico el repunte del 5,8% anotado en febrero con el que la estadística rompió con una racha de 12 meses de caídas. El número de operaciones, además, cae por debajo de la cota de las 50.000 sobre la que logró situarse en enero y febrero. En total, en marzo se llevaron a cabo 44.878 transacciones.

El Gobierno perseguirá la publicidad de los pisos turísticos

Prohibirá la difusión de viviendas que no cuenten con licencia

Agencias MADRID.

El ministro de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030, Pablo Bustinduy, afirmó ayer que el Gobierno va a "perseguir" la publicidad en línea de los pisos turísticos ilegales, concretamente la que emiten a través de plataformas de intermediarios.

En una entrevista concedida a *La Vanguardia*, el ministro de Sumar afirmó que el Ejecutivo tiene constancia de que "la inmensa mayoría de los pisos turísticos son ilegales, sin licencia", y por ello no puede permitirse que se anuncien.

"Si una vivienda no tiene licencia para su uso turístico, no puede ser publicitada como tal y no se puede intermediar", aseguró Pablo Bustinduy en este sentido.

> Bustinduy asegura que "la inmensa" mayoría no disponen con permisos

Al preguntársele por el estado del Gobierno de coalición tras las votaciones en el Congreso de la semana pasada, pidió "desdramatizar los conflictos" que, según él, forman parte de la normalidad.

También argumentó que en ambos casos, las iniciativas no estaban incluidas en el acuerdo de coalición del gobierno de PSOE-Sumar y admitió que el momento político que vive España en estos momentos es "complejo" y requiere trenzar mayorías suficientes entre los partidos en el Congreso de los Diputados.

El consumo de cemento acumula una caída del 4,5%

El dato anticipa una evolución a la baja en la construcción de vivienda

Agencias MADRID.

El consumo de cemento cayó un 4,5% en los primeros cuatro meses del año, hasta los 4,6 millones de toneladas, aunque en el último mes del periodo, en abril, repuntó un 11,5% respecto a hace un año, con 1,3 millones de toneladas, según los últimos datos de la estadística del Cemento. La cifra es muy representativa, y anticipa una evolución a la baja de la construcción de vivienda. Cabe recordar, que el Banco de España calcula que serán necesarias levantar unas 600.000 viviendas nuevas hasta 2025 para suplir el déficit de inmuebles que sufre España y que sigue generando una fuerte tensión en el mercado inmobiliario. El regulador, no obstante, recuerda que existen casi cuatro millones de viviendas vacías o desocupadas, según recoge la institución en su *Informe anual* correspondiente a 2023.

Desgranando las cifras de consumo de cemento, se observa qu e el repunte aislado de abril se ha visto influenciado por el efecto calendario, al contar el pasado mes con más días laborables, por la celebración de la Semana Santa en marzo, y no en abril como el año pasado. El director general de Oficemen, Aniceto Zaragoza, explico que las cifras de consumo medio diario, que son más sensibles al número de días hábiles, arrojarían una nueva caída del 8,8%.

A lo largo de los últimos doce meses, entre mayo de 2023 y abril de este año, los datos también indican que el consumo de cemento ha sufrido un retroceso del 4,5%, con 14,3 millones de toneladas.

En cuando a las exportaciones, retrocedieron un 23,8% en el mes de abril, situándose en 387.517 toneladas. Por su parte, según los datos acumulados del año, se han exportado 1,4 millones, un 25,3% menos.

De su lado, las importaciones avanzaron un 16,9% en abril, con 66.082 toneladas, al mismo tiempo que retrocedieron un 25,3% en los cuatro primeros meses del año, hasta las 239.480 toneladas.



El presidente de Ucrania, Volodímir Zelenski, y el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, tras la firma del acuerdo. EFE.

La ayuda militar de España a Ucrania se prolongará durante una década

Moncloa no concreta qué efecto real tendrá en la industria nacional de Defensa

Carlos Asensio MADRID.

El presidente de Ucrania, Volodímir Zelenski, aterrizó ayer en España y fue recibido por el Rey Felipe VI para, posteriormente, acudir al palacio de La Moncloa donde se reunió con el presidente Pedro Sánchez. Un encuentro que concluyó con la firma de un acuerdo de seguridad basado en una donación de más de 1.130 millones en armamento para Kiev. Según confirmaron fuentes gubernamentales, este tratado bilateral vincula a ambas naciones durante diez años. Aunque desde Moncloa aclararon que esto no quiere decir que cada año se vaya a entregar esta suma de dinero a Kiev.

En cuanto a su impacto real en la industria española de Defensa, el Ejecutivo no fue más allá de divulgar la mencionada cifra de 1.130 millones, lo que no implica que su repercusión real en las fábricas españolas equivalga a esa cuantía.

Es cierto que el equipamiento que Kiev recibirá no proviene de los arsenales ya existentes del Ejército español, lo que aboca a que todos los efectivos sean de nueva producción. Ahora bien, lo que Ucrania demanda son ametralladoras, armamento contra carros de combate, obuses y misiles, armas todas ellas que nuestro país suele producir bajo licencia proporcionada por otros países, especialmente Alemania y Estados Unidos, los cuales son los propietarios últimos de la I+D empleada en el desarrollo de estas armas.

Empresas españolas relacionadas con el sector de la Defensa, Indra especialmente, están especializadas en otro tipo de efectivos, como son los sistemas de vigilancia antiaérea, en particular para detectar ataques de drones, que tendrán un rol más secundario en la ayuda que recibirá Ucrania

Sánchez, no obstante, aseguró que España está "volcada" desde el inicio del conflicto con Ucrania. Aseguró que es "un deber y una obligación" realizar un acuerdo como este "de enorme trascendencia", reiteró el presidente. "Es crucial que aumentemos el apoyo a Ucrania", dijo Sánchez.

Este acuerdo sigue la línea del pacto del G-7 al que España se adhirió el año pasado. En concreto, Sánchez resaltó varias áreas en las que España va a seguir apoyando a Ucrania. A este acuerdo bilateral en seguridad, también se suma el apoyo militar humanitario y el apoyo financiero, la colaboración de las industrias de defensa ucraniana y española, la ayuda a la reconstrucción y el desminado, entre otros.

A esto hay que añadir el acuerdo que tuvo lugar el pasado 18 de marzo, cuando Sánchez y la ministra de Defensa, Margarita Robles, se reunieron en la Moncloa con representantes de la industria española de defensa para solicitar su ayuda para el apoyo a Ucrania en munición y armamento.

Preguntado por la prensa, el presidente del Gobierno aseguró que no ve "necesario" llevar este acuerdo de seguridad al Congreso de los Diputados, tal y como le sugirieron desde sus socios de gobierno de Sumar. Según explicó el dirigente socialista, se trata de "un memorándum de entendimiento" y no de "un tratado internacional".

Esta partida fue aprobada en Consejo de Ministros el pasado 16 de abril bajo el epígrafe "suministro de diverso material para el refuerzo de capacidades militares". Así, empresas de la industria de defensa serán las encargadas de fabricar el armamento que España le entregará a Ucrania, no va a proceder de los arsenales de las Fuerzas Armadas.

Por su parte, el presidente de Ucrania, VolodÍmir Zelenski, agradeció a su "querida España" que haya sido un "socio fiable" desde el momento de la invasión rusa. El mandatario ucraniano dijo que nuestro país "no cerró los ojos" ante la ofensiva de Putin y no ha mostrado "debilidad" ni "indiferencia".

Al mismo tiempo, el dirigente quiso mostrar su agradecimiento "al pueblo español" por haber brindado una muy buena acogida "a los ciudadanos ucranianos que huían de los ataques rusos".

PP y Sumar solicitan transparencia

El líder del Partido Popular, Alberto Núñez, está de acuerdo con el apoyo de España a Ucrania en materia de armamento, pero afeó al presidente del Gobierno el no haber informado al Congreso de los Diputados de este paquete de ayudas en un ejercicio de transparencia. Lo mismo reclamaron los socios de Gobierno de Sánchez (Sumar). El portavoz de la agrupación liderada por Yolanda Díaz, Ernest Urtasun, criticó la "opacidad" del PSOE sobre este acuerdo de 1.130 millones para el envío de armas a Ucrania y reiteraron que debería haberse votado en sede parlamentaria.

Anuncio de fusión por absorción de la sociedad Osopor, S.L.U. por parte de Valvorac ITG, S.L.U. a los efectos del artículo 10 de RDL 5/2023 (la "Fusión")

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 10 del Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio, por el que, entre otros, se transpone la Directiva de la Unión Europea en materia de modificaciones estructurales de sociedades mercantiles (el "**RDL 5/2023**"), se hace público que con fecha 24 de mayo de 2024, el socio único de Osopor, S.L. (la "**Sociedad Absorbida**") ha decido aprobar y la junta general extraordinaria universal de socios de Valvorac ITG, S.L.U. (la "**Sociedad Absorbente**") ha acordado aprobar por unanimidad, respectivamente, la fusión por absorción inversa de la Sociedad Absorbida por la Sociedad Absorbente en los términos establecidos en el proyecto común de fusión de fecha 24 de mayo de 2024.

La Fusión implica la transmisión en bloque del patrimonio de la Sociedad Absorbida a la Sociedad Absorbente y la disolución sin liquidación de la Sociedad Absorbida, circunstancia que conllevará la extinción de la misma.

En cumplimiento con lo previsto en el artículo 10.1 del RDL 5/2023, se hace constar el derecho que asiste a los socios y a los acreedores de cada una de las sociedades participantes en la Fusión de obtener el texto íntegro de los acuerdos de fusión adoptados, así como los respectivos balances de fusión.

En Madrid, a 24 de mayo de 2024,
VALVORAC ITG, S.L.
Presidente del Consejo de Administración
Don José Javier Marín Romano

OSOPOR, S.L.U.
Administrator Mancomunado
Doña Carmen Rózpide Orbegozo
P.p.: Intertrust (Spain), S.L.

VECTOR RENEWABLES ESPAÑA, S.L.U.
(SOCIEDAD ABSORBENTE)
VECTOR RENEWABLES NUO ESPAÑA, S.L.U.
(SOCIEDAD ABSORBIDA)

Anuncio de corrección de errores

En el anuncio de fusión de las mencionadas sociedades publicado en el Boletín Oficial del Registro Mercantil, número 97, página 3501, del miércoles 22 de mayo de 2024 así como en el periódico El Economista del mismo día, por error i) en el título donde figuraba "VECTOR RENEWABLES NUO ESPAÑA, S.A.U." debe decir "VECTOR RENEWABLES NUO ESPAÑA, S.L.U." y ii) en el apartado de la firma donde figuraba "Como consejeros de la Sociedad Absorbente, D. Marco Guarneroli, D. Massimiliano Bevignani (…)", debe decir "Como consejeros de la Sociedad Absorbente, D. Marco Guarneroli, D. José Luis García-Pedroche de la Viña (…)".

Madrid, 22 de mayo de 2024.- Como consejeros de la Sociedad Absorbente D. Marco Guarneroli, D. José Luis García-Pedroche de la Viña y D. Víctor Periáñez Álvarez, así como D. Rafael Tristan Echegoyen Lewin, en calidad de secretario no consejero de la misma. Como consejeros de la Sociedad Absorbida, D. Fabio Mariani, Dª. Ana Gámez Palomares y D. David Molina Siota, así como en calidad de secretario no consejero de la misma, D. Rafael Tristan Echegoyen Lewin.

FUSIÓN DE LAS SOCIEDADES "ECIJA LEGAL, S.L." (sociedad absorbente) Y "ECIJA LAW FIRM, S.L.U.", "ECIJA LAWYERS, S.L.U." Y "ECIJA ASSOCIATES, S.L." (sociedades absorbidas)

En virtud del artículo 10 del Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio (en adelante "RDL 5/2023"), se hace público que en fecha 26 de abril de 2024, las respectivas Juntas Generales Extraordinarias y Universales de las sociedades ECIJA LEGAL, S.L., ECIJA LAW FIRM, S.L.U, ECIJA LAWYERS, S.L.U. y ECIJA ASSOCIATES, S.L. adoptaron por unanimidad el acuerdo de fusión por absorción de estas sociedades, con disolución sin liquidación de ECIJA LAW FIRM, S.L.U, ECIJA LAWYERS, S.L.U. y ECIJA ASSOCIATES, S.L, Sociedades Absorbidas, y la transmisión en bloque de su patrimonio a favor de ECIJA LEGAL, S.L., Sociedad Absorbente, que adquirirá por sucesión universal los derechos y obligaciones de las Sociedades Absorbidas, según los términos establecidos en el Proyecto de Fusión de 26 de abril de 2024.

La fusión se realiza conforme al artículo 9 del RDL 5/2023, por lo que no ha sido necesario publicar o depositar previamente los documentos exigidos por la ley ni elaborar informe de los administradores sobre el proyecto de fusión.

Se hace constar expresamente el derecho que asiste a los socios y acreedores de las sociedades intervinientes en la fusión a obtener el texto íntegro de los acuerdos y los Balances de fusión, así como el derecho de los socios a pedir la entrega o envío gratuito de copia de los documentos relacionados con la fusión, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 46 del RDL 5/2023. Asimismo, se hace constar la protección que se otorga a los acreedores de las sociedades objeto de fusión en los términos del artículo 13 del RDL 5/2023.

Madrid, 27 de abril de 2024.
D. Hugo Écija Bernal, Administrador Único de las sociedades ECIJA LEGAL, S.L. y ECIJA LAW FIRM, S.L.U, ECIJA LAWYERS, S.L.U y ECIJA ASSOCIATES, S.L.

Economía

Le Pen invita a Meloni a unir fuerzas en un gran grupo de extrema derecha

La primera ministra replica4á que trabajará con todo partido de su ideología

Lidia Montes BRUSELAS.

En una convocatoria de elecciones europeas en las que todos los sondeos apuntan a un impulso de la extrema derecha, le salen amigos por doquier a la formación ultraconservadora de Giorgia Meloni. La ultraderechista francesa Marine Le Pen, líder de Rassemblement National, invitó a la primera ministra italiana a aliarse en los comicios del 9 de junio para crear el segundo grupo político del Parlamento Europeo.

Uno de los temas que están marcando esta convocatoria a las urnas son los pactos que surgirán después de las elecciones. En declaraciones para el diario italiano *Corriere della Sera*, la francesa contestó a lo que querría decirle a Meloni: "este es el momento de unirnos, sería verdaderamente útil. Si lo conseguimos, nos convertiremos en el segundo grupo del Parlamento Europeo. Creo que no debemos dejar pasar una oportunidad como ésta".

De cara las elecciones europeas, el partido de Meloni, Hermanos de Italia, lidera el grupo de extrema derecha Conservadores y Reformistas (ECR), del que también forman



La líder de Rassemblement National, Marine Le Pen. EFE

> "Creo que no debemos dejar escapar una oportunidad como esta"

parte los ultraconservadores polacos Ley y Justicia (PiS) y Vox. Mientras, Le Pen y su partido Rassemblement National se enmarca en el grupo Identidad y Democracia (ID), integrado también por PVV del holandés Geert Wilders y por la formación italiana antiinmigrantes, La Lega, capitaneada por Matteo Salvini, que forma coalición con el Ejecutivo de Meloni.

La francesa cree que la primera ministra italiana y ella "están de acuerdo en los asuntos esenciales, incluyendo devolver el control a nuestros países". La respuesta de Meloni, por lo pronto, es que está abierta a trabajar con cualquier partido de la derecha.

Cabe recordar que el grupo de extrema derecha, ID, rompió la semana pasada con Alternativa por Alemania (AfD). A los ultraconservadores alemanes llevan semanas salpicándoles los escándalos. El motivo de la ruptura fue, finalmente, las polémicas declaraciones del líder de AfD justificando las actuaciones de las SS.

Cuatro los grupos de extrema derecha concurren a las europeas, aunque las afinidades entre ellos son más bien escasas. Los últimos sondeos apuntan a que ID se haría con 68 escaños mientras ECR sumaría 71, lo que daría cerca de 140 asientos entre ambas formaciones del total de 720 escaños. Se prevé que AfD consiga 17 asientos y el partido nacionalista húngaro Fidezs, afín al Kremlin contaría 12 eurodiputados.

La industria china gana un 4% más gracias a los subsidios

C.Asensio MADRID.

Mientras Occidente se alinea para criticar la sobrecapacidad de China y sus exportaciones de bajo coste, los beneficios de las empresas industriales del gigante asiático se incrementaron un 4% en abril con respecto al mismo mes del año anterior, según publicó este lunes la Oficina Nacional de Estadística (ONE).

Más del 70% de los sectores industriales del gigante asiático informaron del incremento de ingresos en los primeros cuatro meses del año, y los bienes de equipo siguieron siendo los que más contribuyeron al crecimiento. Así, las ganancias del subsector de electrónica se incrementaron un 75,58%, mientras que los de la fabricación de automóviles un 29% entre enero y abril.

Estas ganancias vienen después de que el sector manufacturero registrase una caída del 3,5% durante el mes de marzo, justo cuando entraron en vigor las medidas de estímulo del Gobierno al sector.

EEUU ya ha puesto aranceles a los coches eléctricos y Europa está pendiente de una investigación sobre competencia desleal al sector.

Normas & Tributos

El Supremo avala quitar el paro a quien salga más de 15 días del país sin avisarlo

El SEPE tiene que conocer que se va a realizar el viaje y, además, autorizarlo

Eva Díaz MADRID.

El Tribunal Supremo (TS) avala que se quite la prestación por desempleo a los ciudadanos que salgan de España más de 15 días sin comunicárselo al Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

En una sentencia del pasado 29 de abril de la que fue ponente la magistrada María Luz García Paredes, el tribunal recuerda que la prestación de desempleo se puede extinguir por salidas del territorio nacional superiores a quince días no comunicadas al SEPE ni por él autorizadas.

El Supremo resuelve el caso de un ciudadano al que el SEPE le concedió la prestación por desempleo para mayores de 55 años desde el 3 de diciembre de 2015 y hasta el 30 de octubre de 2019. Sin embargo, la Comisaría General de Extranjería y Fronteras comunicó una entrada a España del ciudadano en enero de 2016, cuando ya percibía el paro. Así, el SEPE, en enero de 2020 extingue la prestación por desempleo y le exige lo cobrado indebidamente entre 2016 y 2019 (concretamente 16.222 euros) por haber salido al extranjero más de 15 días sin comunicárselo.

El ciudadano alegó que el SEPE solo tiene constancia de la entrada a España, pero no de si estuvo fuera más de 15 días, por lo que no podía exigirle que comunicara la salida ni mucho menos sancionarle con la pérdida de la prestación.

El Supremo recuerda en su reciente fallo de abril, por un lado, que la Ley General de la Seguridad Social establece en su artículo 271 que se suspenderá el derecho a la prestación por desempleo por estancias o traslados de residencia al extranjero superiores a los 15 días si no está comunicada ni autorizada por la comunidad gestora.



Varias personas hacen cola para entrar a una oficina de empleo. EP

Un ciudadano devolverá tres años de prestación por salir de España sin comunicarlo

Asimismo, por otro lado, añade que la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social (LISOS) estipula en su artículo 25 como infracción grave no comunicar, salvo causa justificada, las bajas en las prestaciones en el momento en que se produzcan situaciones determinantes de incompatibilidad, suspensión o extinción del derecho o cuando se dejen de reunir los requisitos para percibirlas.

Por tanto, señala que en el caso del litigio no consta la comunicación al SEPE de la salida de España, tan solo la entrada, ni tampoco causa que justifique la imposibilidad de dar cumplimiento a esa obligación. Tampoco consta la duración de la salida y el ciudadano considera que esa falta de la prueba es carga del SEPE, "pero no debemos olvidar que lo que sí consta acreditado es la falta de comunicación, lo que ya constituye de por sí la infracción tipificada en el citado precepto de la LISOS". Así que, según el tribunal, la prestación se extingue "cuando no está previamente comunicada ni autorizada".

La sentencia estima el recurso interpuesto por el SEPE al concluir que en el caso del litigio no se comunicó a la Administración la salida ni consta acreditada la duración de la misma, de modo que no puede aplicarse la salvedad de que se está ante una estancia en el extranjero inferior a 15 días y, por ello, carente de efectos. En este caso se está "ante una salida al extranjero no comunicada, lo que constituye la infracción que se sanciona".

El Supremo ya dictó jurisprudencia al respecto en una sentencia del 27 de septiembre de 2017.


Más información en **www.eleconomista.es/ecoley**

La compensación fiscal de pérdidas por estafa se hace el año del fraude

Si luego se recupera el dinero, se debe neutralizar en el IRPF

E. D. MADRID.

La Dirección General de Tributos (DGT) indica que cuando una persona ha sufrido una pérdida económica por una estafa tecnológica debe compensársela en la Renta del ejercicio en el que la sufrió. Tributos, en una resolución del 11 de abril, resuelve así la consulta de un contribuyente que perdió 9.999 euros en 2022 por una estafa en la que se hicieron pasar por su banco. Tras denunciar los hechos a la Guardia Civil y pedir a la entidad la devolución del dinero, sin éxito, demandó al banco ante los tribunales en febrero de 2024.

La DGT indica que para compensarse la pérdida en el IRPF primero deberá acreditarla ante Hacienda y después imputarla en el ejercicio 2022 (no en el de 2023, como pretendía el consultante) que fue cuando perdió los 9.999 euros y se produjo una alteración en su patrimonio.

Se puede minorar el 25% del saldo positivo por rentas de trabajo en hasta cinco años

El contribuyente podrán compensar cada año hasta el 25% del saldo positivo formado por las rentas del trabajo, del capital inmobiliario y de las actividades económica. Si queda cuantía sin compensar, podrá aplicarla en los cuatro años siguientes.

Asimismo, si recupera el dinero por la vía judicial, "tal recuperación tendría su incidencia tributaria en el IRPF al restablecerse el equilibrio patrimonial del contribuyente".

Las madres pueden deducir en el IRPF sus gastos por guardería más el de los padres

E. Díaz MADRID.

Las madres con hijos menores de tres años pueden deducirse en el IRPF los gastos que ellas aportan para pagar la guardería y la parte que abonan los padres, con un límite de 1.000 euros por hijo. La Dirección General de Tributos (DGT) ha aclarado en una resolución del 15 de abril que, a efectos del cálculo para aplicarse la deducción por guardería, la madre "tendrá en cuenta tanto el importe satisfecho por ella, con independencia de que tenga la guarda y custodia en exclusiva o bien la tenga compartida, como en su caso el satisfecho por el otro progenitor en cada uno de los meses" del periodo impositivo.

Tributos responde así a la consulta de una mujer divorciada que tenía la guarda y custodia de su hija compartida y que pagaba el 45% de la cuota de guardería, mientras que el restante 55% la pagaba el padre, con el que compartía la custodia de la menor. El padre, como no tiene la guarda y custodia en exclusiva no puede aplicarse ni la deducción en el IRPF de 1.200 euros por hijos menores de tres años, ni la deducción de 1.000 euros por guardería.

Cabe recordar, como ya señaló la DGT en otra resolución del pasado mes de noviembre, que este beneficio va ligado a la minoración por maternidad y por lo tanto solo le corresponde a las mujeres, a menos que fallezcan o el padre tenga la custodia del menor en exclusiva.

Por otro lado, el órgano señala que la madre podrá aplicarse la deducción por guardería siempre que cumpla también los requisitos para obtener la de maternidad. No obstante, en el período impositivo en que el hijo cumpla tres años, el número de meses a deducir se ampliará hasta el mes anterior a que el menor inicie el segundo ciclo de educación infantil.

Se entiende por gastos de guardería los realizados por preinscripción, matrícula, asistencia y alimentación, por meses completos.



elEconomista.es

Líder de audiencia de la prensa económica

Madrid: Condesa de Venadito 1. 28027. Madrid. Tel. 91 3246700. Barcelona: Consell de Cent, 366. 08009 Barcelona. Tel. 93 1440500. Publicidad: 91 3246713. Imprime: Bermont SA: Avenida de Alemania, 12. Centro de Transportes de Coslada. 28820 Coslada (Madrid). Tel. 91 6707150 y Calle Metal-lúrgia, 12 - Parcela 22-A Polígono Industrial San Vicente. 08755 Castellbisbal (Barcelona) Tel. 93 7721582 Distribuye: Logintegral 2000,S.A.U. - Tfno. 91.443.50.00- www.logintegral.com **Publicación controlada por la** ojd

Club de Suscriptores y Atención al lector: **Tf. 911 383386**

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA
PIB Variación trimestral	0,2%	0,2%	0,6%	0,4%
INFLACIÓN	3,3%	9,2%	5%	1,8%
DESEMPLEO	12,7%	6,6%	3,7%	5,5%

EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
1,086$	83,09$	2.353/onza

La IA española que muestra la cara oculta del corazón para sanarlo

Un revolucionario ‘sofware’ diseñado por **Cardia** transforma las fotografías creadas por un ecógrafo a una imagen en tres dimensiones que mejora el diagnóstico

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

La revolución de la Inteligencia Artificial en la medicina ha provocado, entre otras cosas, una mejora en el desarrollo de medicamentos y en la precisión de los diagnósticos clínicos. En este último caso, las bondades llegan de la mano de unas imágenes claras y precisas que facilitan la labor del médico para observar posibles patologías.

Si hasta hace pocos años era producto de la ciencia ficción conseguir tratamientos personalizados o diagnósticos clarividentes, ahora las facilidades de la inteligencia artificial o la realidad virtual han puesto al servicio del profesional sanitario todas las facilidades para anticiparse a la enfermedad y obtener mejores resultados en salud para los pacientes.

Una empresa española no ha querido perder el tren del progreso y se ha puesto manos a la obra para ofrecer a la medicina su granito de arena. En concreto, ha puesto sus ojos en el órgano vital por excelencia: el corazón. Hasta la fecha, la mayoría de ecografías u otros modelos de observación transformaban la imagen hacia una pantalla en dos dimensiones. Ahora, Cardia ultima la puesta a punto de un *software* que transforma dicha fotografía en un modelo en tres dimensiones. “Mejora la visión y reduce la variabilidad en el diagnóstico”, explica el CEO de la firma, Daniel Ferrer.

> La empresa trabaja en obtener el marcado CE que dará la oportunidad de comercialización

Algunos expertos señalan que una ecocardiografía, la práctica más habitual para detectar problemas de corazón, tiene unos resultados fiables en el 80% de los casos, mientras que en el 20% restante ofrece pistas sobre cuáles son las posibilidades de padecer una determinada enfermedad del corazón. El *software* de Cardia servirá para respaldar a ese primer 80% y, sobre todo, a acercar al médico a la solución correcta en ese 20% de casos que son más confusos.

La innovación será presentada por todo lo alto este miércoles 29 de mayo y, en paralelo, la compañía trabaja en las instituciones europeas para conseguir el marcado CE que permita la comercialización a gran escala del producto. “Creo que tardaremos en conseguir la licencia alrededor de un año, por lo que creemos que estaremos en el mercado sobre abril de 2025”, avanza Ferrer.

La compañía, según asegura Ferrer, ha alcanzado ya dos acuerdos de colaboración que les permitirá poner a punto su Inteligencia Artificial mientras que consigue la autorización de comercialización. Las empresas elegidas son QuirónSalud y HM Hospitales. “Compartiremos datos, participaremos en el comité médico para asegurar que el *software* funcione y también ayudaremos a la implantación en el día a día”, dice.

El próximo año, por tanto, será vital para esta empresa que comenzó sus trabajos hace muy poco tiempo, pero que no ha cejado en su empeño desde el principio. La elección del corazón como primer órgano para transformar una imagen de dos dimensiones a otra de tres es una cuestión de prevalencia. Actualmente las enfermedades cardiovasculares son la principal causa de muerte en el mundo desarrollado. No en vano, una primera aproximación habla de once millones de españoles que padecen alguna de estas patologías. Si bien hay muchas relacionadas con el colesterol o la hipertensión, no es menos importantes aquellas denominadas congénitas. A la hora de probar una inteligencia artificial y ver su utilidad, es necesario contar con el mayor volumen de datos, por lo que por un lado se diseña un dispositivo con alto interés médico que, además, necesita de la prevalencia para demostrar su idoneidad.

> La compañía ha llegado a acuerdos tanto con Quirón como con HM para probrar el dispositivo

Sin embargo, Cardia no solo cree que su dispositivo vaya a ser útil para observar patologías en el corazón y ya tiene en mente otras posibilidades. “Lo desarrollaremos también para poder observar órganos como el riñón o el hígado”, explica Ferrer. Si tienen éxito en el primer desarrollo, el del corazón, nuevas áreas médicas se verán reforzadas con esta inteligencia artificial de marcado acento español.

Queda, por las palabras de su CEO, un año para poder ver el producto en el mercado, pero se trata de un año de gran trabajo interno y externo de Cardia. Si los resultados acompañan, el marcado CE se acelerará y los hospitales contarán con una innovación *Made in Spain*.

